

C3



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

1st Quarter 1997

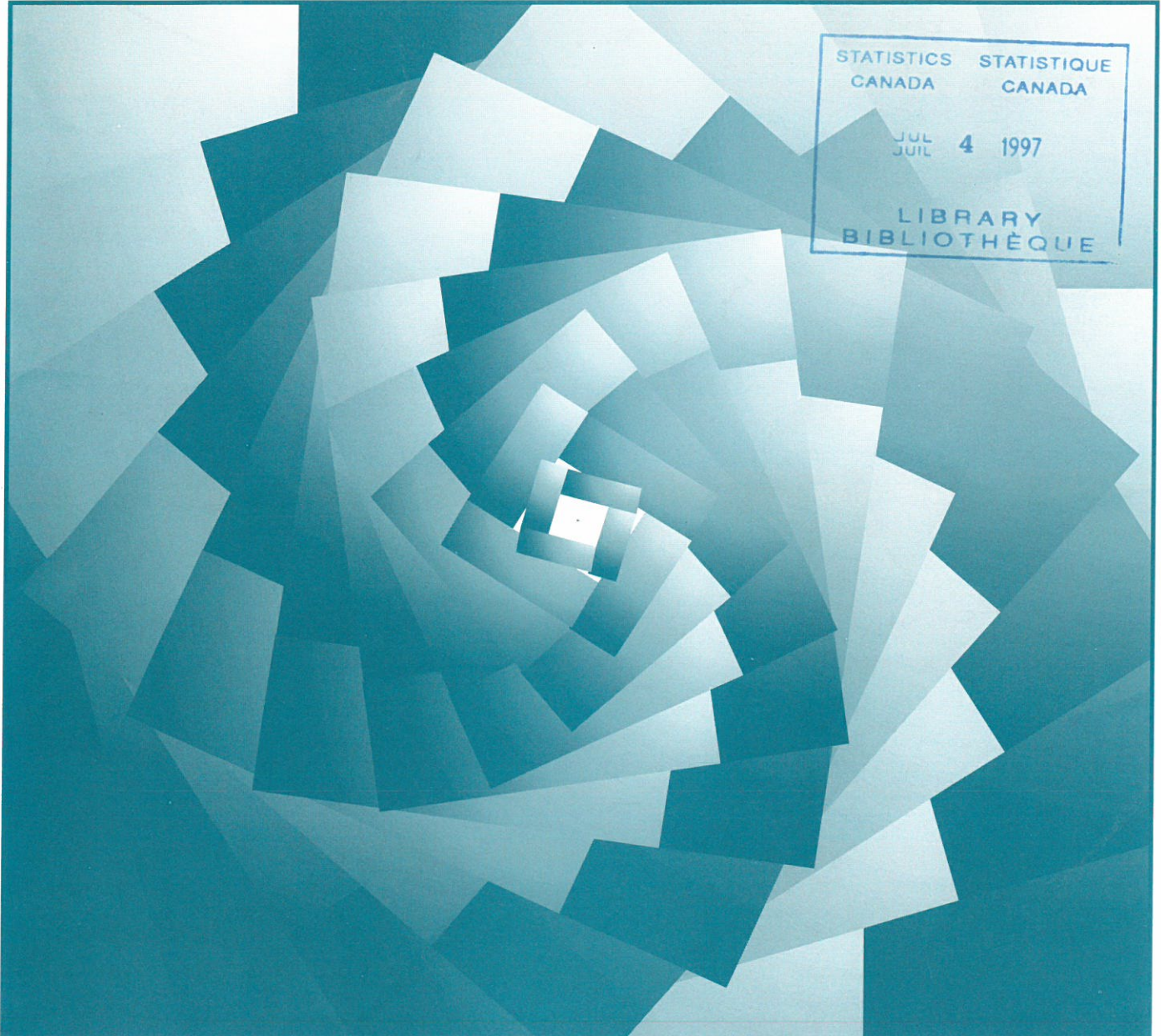
1^{er} trimestre 1997

Feature article

- ▶ Access to the Information Highway: The Sequel

Étude spéciale

- ▶ Accès à l'autoroute de l'information : La suite



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 Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (telephone: (613) 951-6739) or to the Statistics Canada Regional Reference Centre in:

Halifax	(902) 426-5331	Regina	(306) 780-5405
Montreal	(514) 283-5725	Edmonton	(403) 495-3027
Ottawa	(613) 951-8116	Calgary	(403) 292-6717
Toronto	(416) 973-6586	Vancouver	(604) 666-3691
Winnipeg	(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
National telecommunications device for the hearing impaired	1-800-363-7629
Order-only line (Canada and United States)	1-800-267-6677

Ordering/Subscription information

All prices exclude sales tax

Catalogue no. 63-016-XPB, is published quarterly in **paper version** for \$35.00 per issue or \$116.00 for four issues in Canada. Outside Canada the cost is US\$35.00 per issue and US\$116.00 for four issues.

Please send orders to Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or by dialling **(613) 951-7277** or **1 800 700-1033**, by fax **(613) 951-1584** or **1 800 889-9734** or by Internet: order@statcan.ca. For change of address, please provide both old and new addresses. Statistics Canada publications may also be purchased from authorized agents, bookstores and local Statistics Canada offices.

Standards of Service to the Public

Statistics Canada is committed to serving its clients in a prompt, reliable and courteous manner and in the official language of their choice. To this end, the agency has developed standards of service which its employees observe in serving its clients. 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 ordinoilingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet de la présente publication ou au sujet des statistiques ou de services connexes doit être adressée à : Indicateurs des services et analyse, Division des services, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone : (613) 951-6739) ou à l'un des centres de consultation régionaux de Statistique Canada :

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

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

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

Service national de renseignements	1-800-263-1136
Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

Renseignement sur les commandes/abonnements

Les prix n'incluent pas la taxe de vente

N° 63-016-XPB au catalogue, est publié trimestriellement sur version papier au coût de 35 \$ le numéro ou 116 \$ pour 4 numéros au Canada. À l'extérieur du Canada, le coût est de 35 \$ US le numéro ou 116 \$ US pour 4 numéros.

Faites parvenir votre commande à Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Gestion de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6 ou téléphonez au **(613) 951-7277** ou **1 800 700-1033**, par télécopieur au **(613) 951-1584** ou **1 800 889-9734** ou via l'Internet : order@statcan.ca. Pour changement d'adresse veuillez fournir votre ancienne et nouvelle adresses. On peut se procurer les publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés, des librairies locales et des bureaux locaux de Statistique Canada.

Normes de service au public

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois et dans la langue officielle de leur choix. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. 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

1st Quarter 1997

N° 63-016-XPB au catalogue

Indicateurs des services

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

1^{er} trimestre 1997

Feature article

- ▶ **Access to the Information Highway:
The Sequel**

Étude spéciale

- ▶ **Accès à l'autoroute de l'information :
La suite**

Published by the authority of the Minister
responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1997

All rights reserved. No part of this publication
may be reproduced, stored in a retrieval system
or transmitted in any form or by any means,
electronic, mechanical, photocopying,
recording or otherwise without prior written
permission from Licence Services, Marketing
Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario,
Canada K1A 0T6.

June 1997

Catalogue No. 63-016-XPB, Vol. 3, No. 4
Frequency: Quarterly

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre
responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1997

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

Juin 1997

N° 63-016-XPB au catalogue, Vol. 3, n° 4
Périodicité: trimestriel

ISSN 1195-5961

Ottawa

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

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

This publication was prepared in Services Division under the direction of:

- J. McMechan, Director
- D. Little, Author-Editor

Production
C. Lacroix
L. Sabourin

Note of appreciation

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

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



Signes conventionnels

Les signes conventionnels 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 sous la direction de :

- J. McMechan, Directrice
- D. Little, Auteur-éditeur

Production
C. Lacroix
L. Sabourin

Note de reconnaissance

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

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



Preface

Data on Key Service Industries

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

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

This publication: Data and Analysis

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

Préface

Données sur les principales branches de services

Le secteur des services domine les économies industrielles et prend de plus en plus d'importance en raison de la globalisation et de la restructuration économique. C'est en particulier le cas des branches des services dynamiques qui font l'objet de la présente publication, à savoir les communications, les finances, 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 Statistics Canada's 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. NAED and BOP data

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 utilisant la Classification type des industries pour établissements (CTI-E), on s'est efforcé de maximiser la comparabilité des données.

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

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

Les données désaisonnalisées sont désignées par : "dés."

Révision des données

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

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

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

What's new

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

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.

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.

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 Don Little (Telephone: 613-951-6739 or FAX: 613-951-6696).

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 Don Little (téléphone : 613-951-6739 ou télécopieur : 613-951-6696).

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

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



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



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	Rémunération	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	Rémunération	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	Rémunération	68
GDP	70	PIB	70
Feature article:		Étude spéciale :	
Access to the Information Highway: The Sequel	73	Accès à l'autoroute de l'information : La suite	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) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Articles

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**
(3rd Quarter 1995)
- **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)
- **Research and Development in a Service Economy**
(4th Quarter 1996)
- **Access to the Information Highway: The Sequel**
(1st Quarter 1997)

Études spéciales

- **Services aux entreprises - Partie 1 : Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2 : L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**
(3^e trimestre 1995)
- **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^{er} 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)
- **Recherche et développement dans une économie fondée sur les services**
(4^e trimestre 1996)
- **Accès à l'autoroute de l'information: La suite**
(1^{er} trimestre 1997)

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 aideront 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)

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 services immobiliers (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)

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.**

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 — 1st Quarter 1997

- Due to rapidly rising consumption of services, the services sector's output, employment and price levels increased. However, international trade in services commodities uncharacteristically dipped.
- For the second straight quarter, output for Canada's services industries rose markedly. This quarter's 0.8% GDP growth rate for services industries matched that of the overall economy.
- The 1.6% growth rate of consumer spending on services was the strongest of the past two years. Meanwhile, the consumption of goods also rose at a similarly rapid rate. Yet, although the consumption of services soared, the CPI for services commodities rose by only 0.3%.
- Despite robust growth in services industry output, employment in the sector rose only marginally, suggesting that productivity improved among services employees. This quarter's employment growth rate was the services sector's lowest in the past two years.
- With the services industries shedding full-time employees for the second straight quarter, job growth arose from added part-time jobs. This was the sixth consecutive quarter in which part-time jobs in the services sector grew more rapidly than full-time jobs.
- Unlike with exports of merchandise, exports of services declined this quarter. However, because services industry imports declined more rapidly than exports, the services trade deficit fell to \$2.35 billion.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Employment*	↑	0.4%
GDP	↑	0.8%
Consumer spending	↑	1.6%
Prices	↑	0.3%
Exports	↓	0.9%
Imports	↓	1.4%

* From same quarter last year.

Aperçu général des services

Faits saillants — 1^{er} trimestre 1997

- En raison de l'augmentation rapide de l'utilisation de services, la production, l'emploi et les prix dans le secteur des services augmentent tous ce trimestre. Cependant, exceptionnellement, le commerce international de services recule.
- Pour le deuxième trimestre d'affilée, les secteurs de services progressent de façon marquée. Le taux de croissance de 0,8 % du PIB de ce trimestre pour les secteurs de services correspond à celui de l'ensemble de l'économie.
- La croissance de 1,6 % des dépenses que les consommateurs consacrent aux services est la plus forte des deux dernières années. Quant à la consommation, elle augmente à un rythme similaire. Malgré cela, alors que l'utilisation de services monte en flèche, l'IPC pour les services n'augmente que de 0,3 %.
- En dépit d'une croissance vigoureuse de la production dans le secteur des services, l'emploi dans ce secteur n'augmente que légèrement, ce qui laisse penser que la productivité des employés du secteur des services s'améliore. Le taux de croissance de l'emploi pour le trimestre en cours est le plus bas enregistré dans les secteurs de services depuis deux ans.
- Étant donné que les secteurs de services mettent à pied des employés à temps plein pour un deuxième trimestre de suite, la croissance du nombre d'emploi est due à l'augmentation des emplois à temps partiel. Il s'agit du sixième trimestre d'affilée au cours duquel le nombre d'emplois à temps partiel du secteur des services augmente plus rapidement que les emplois à plein temps.
- À la différence des exportations de marchandises, ce trimestre, les exportations de services diminuent. Cependant, parce que les importations diminuent plus rapidement que les exportations dans ce secteur, le déficit du commerce des services chute à 2,35 milliards de dollars.

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

Emploi*	↑	0,4 %
PIB	↑	0,8 %
Dépenses des consommateurs	↑	1,6 %
Prix	↑	0,3 %
Exportations	↓	0,9 %
Importations	↓	1,4 %

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

Services Overview

Aperçu général des services

Chart 1. Employment

Graphique 1. Emploi

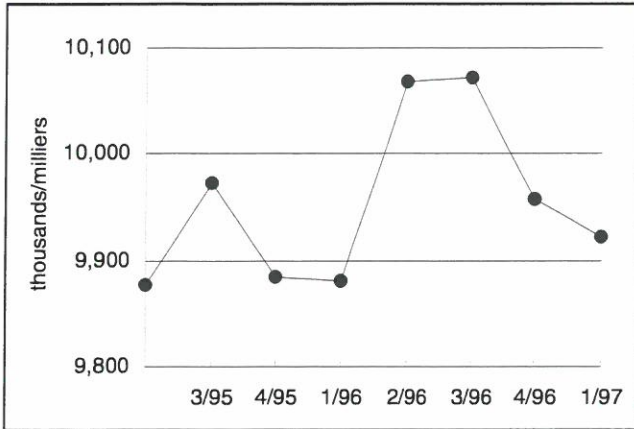


Chart 2. GDP

Graphique 2. PIB

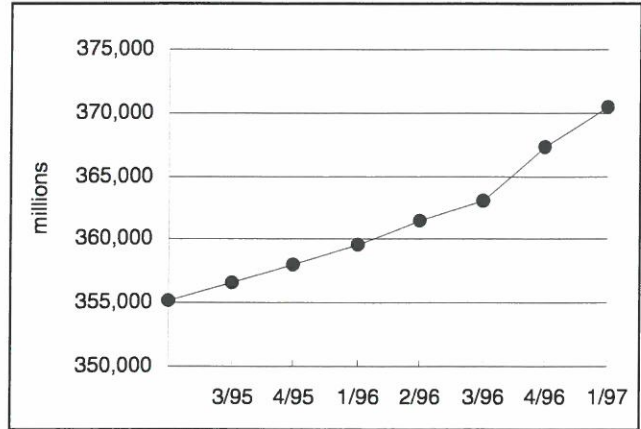


Chart 3. Consumer spending

Graphique 3. Dépenses de consommation

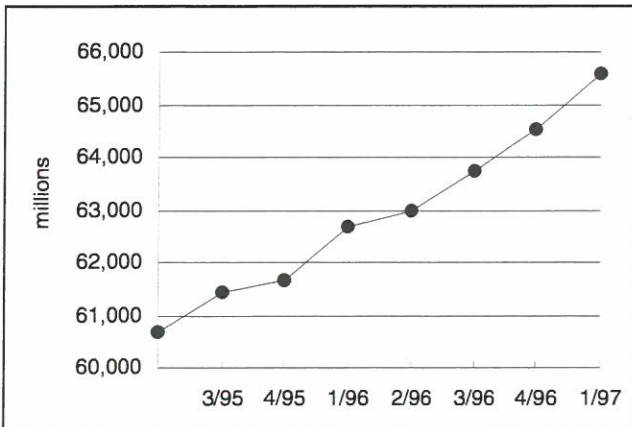


Chart 4. Prices

Graphique 4. Prix

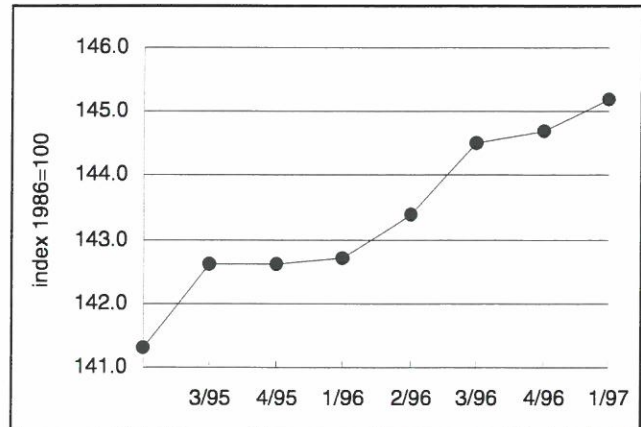


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations des services

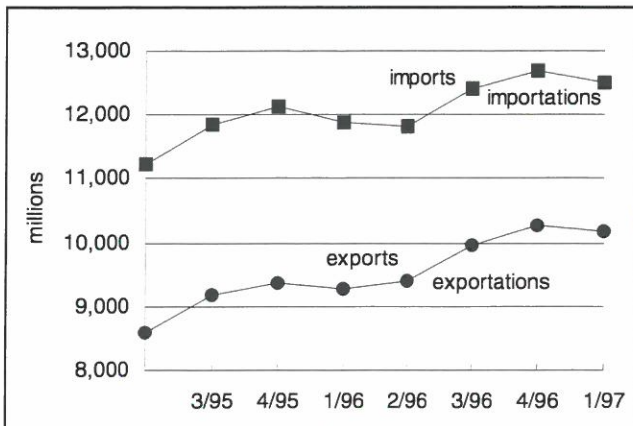
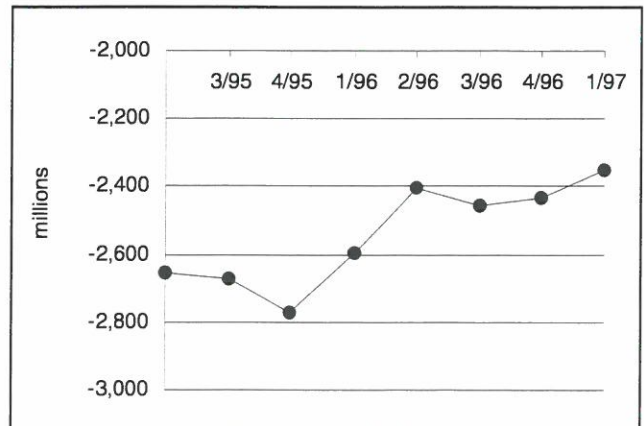


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international des services



Services Overview

Gross domestic product for the services industries grew at a relatively strong rate for the second consecutive quarter. The quarter's output growth rate for services (0.8%) mirrored that of the overall economy. Services growth was strongest in the telecommunication carriers industry and for banks and other deposit-accepting institutions.

The rapid growth of services output was partly fuelled by a marked 1.6% rise in consumer spending on services – the fastest growth rate in the past two years. Meanwhile, the consumption of goods also increased at a similarly rapid rate. Significantly higher consumer spending was recorded this quarter for transportation, communications and financial and legal services. Despite higher consumer demand for services, the CPI for services rose by only 0.3%. In turn, it is also possible that the flat price levels of the past six quarters are prompting increased consumption. This quarter's small price level increase was primarily due to higher prices for telephone services and air transportation.

Despite rapidly growing services industry output, employment in services rose only marginally in the first quarter of 1997, indicating that the productivity of services sector employees increased. Services employment grew this quarter by its lowest rate (0.4%) in the past two years. Compared to last year, services employment also failed to grow as rapidly as employment in the goods-producing industries. For the second consecutive quarter, the services industries had fewer full-time jobs, therefore services job growth was primarily due to part-time job creation. Moreover, for the sixth straight quarter, the number of part-time workers in the services industries grew more rapidly than the number of full-time jobs. In the first quarter of 1997 this was particularly the case in the finance, insurance and real estate industries. However, an exception was the business services industries where full-time employment grew while part-time employment fell.

Unlike exports of merchandise this quarter, which rose 5%, exports of services declined by 1%. However, because the services industry's imports declined more rapidly than their exports, the services trade deficit fell to \$2.35 billion. Most of the declines in services exports and imports came from reduced trade in commercial services.

Aperçu général des services

Le produit intérieur brut du secteur des services augmente à un rythme relativement élevé durant un deuxième trimestre consécutif. Le taux de croissance de la production dans ce secteur (0,8 %) reflète celui de l'ensemble de l'économie. La croissance la plus forte est enregistrée dans le secteur des entreprises de télécommunications, ainsi que dans le secteur des banques et autres institutions de dépôts.

La croissance rapide de la production dans le secteur des services est due en partie à une hausse de 1,6 % des dépenses que les consommateurs consacrent aux services; ce rythme de croissance est le plus rapide depuis deux ans. Quant à la consommation de biens, elle progresse à un rythme comparable. Ainsi, les dépenses des consommateurs augmentent de manière significative ce trimestre dans les secteurs des transports, des communications, des services financiers et des services juridiques. Malgré une demande de services plus forte chez les consommateurs, l'IPC pour les services n'augmente que de 0,3 %. En revanche, il se peut également que la stagnation des prix qui a été observée au cours des six derniers trimestres soit à l'origine d'un accroissement de la consommation. La faible augmentation des prix de ce trimestre est due principalement à des prix plus élevés pour les services téléphoniques et le transport aérien.

En dépit de l'augmentation rapide de la production dans le secteur des services, l'emploi n'a progressé que légèrement dans ce secteur durant le premier trimestre de 1997, ce qui indique que la productivité des employés du secteur des services s'est accrue. Ce trimestre, l'emploi dans ce secteur progresse au taux le plus faible (0,4 %) enregistré depuis deux ans. Par rapport à l'année dernière, l'emploi n'augmente pas aussi rapidement dans le secteur des services que dans les industries productrices de biens. Pour un deuxième trimestre d'affilée, le nombre d'emplois à temps plein diminue dans le secteur des services; par conséquent, la progression de l'emploi dans ce secteur, ce trimestre, est due principalement à la création d'emplois à temps partiel. En outre, pour un sixième trimestre de suite, le nombre de travailleurs à temps partiel des secteurs de services augmente plus rapidement que le nombre d'emplois à temps plein. Au cours du premier trimestre 1997, cela a été notamment le cas dans les secteurs des finances, des assurances et de l'immobilier. Toutefois, le secteur des services aux entreprises fait exception; en effet, dans ce secteur, le nombre d'emplois à temps plein progresse, tandis que les emplois à temps partiel diminuent.

À la différence des exportations de marchandises, qui augmentent de 5 % ce trimestre, les exportations de services diminuent de 1 %. Cependant, étant donné que les importations dans le secteur des services baissent plus rapidement que les exportations, le déficit du commerce de services chute à 2,35 milliards de dollars. La plupart des baisses dans les exportations et les importations de services sont attribuables à une diminution des échanges de services commerciaux.

Table 1. Services Overview

Tableau 1. Aperçu général des services

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
Employment	thousands – milliers								Emploi
Total economy	13,557	13,852	13,512	13,272	13,726	14,014	13,692	13,402	Économie totale
Services	9,877	9,972	9,884	9,881	10,069	10,071	9,958	9,922	Services
Full-time	7,658	7,952	7,563	7,490	7,779	7,992	7,551	7,461	Plein temps
Part-time	2,220	2,022	2,323	2,391	2,290	2,079	2,407	2,461	Temps partiel
Self-employment	1,407	1,430	1,476	1,502	1,510	1,513	1,576	1,665	Travail autonome
GDP (s.a.)	millions of 1986 dollars – millions de dollars de 1986								PIB (dés.)
All industries	540,600	542,259	543,084	545,440	548,144	552,642	557,837	562,228	Toutes les industries
Services	355,242	356,670	357,967	359,592	361,469	363,109	367,373	370,456	Services
Consumer spending (s.a.)	millions								Dépenses de consommation (dés.)
Total	116,189	117,412	117,435	119,050	119,889	120,901	123,111	125,141	Total
Services	60,690	61,447	61,676	62,688	62,978	63,718	64,512	65,576	Services
Prices	CPI, 1986=100 – IPC, 1986=100								Prix
All items	133.6	133.9	133.9	134.5	135.5	135.7	136.6	137.3	Ensemble
Services	141.3	142.6	142.6	142.7	143.4	144.5	144.7	145.2	Services
International Trade (s.a.)	millions								Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	64,976	65,075	67,958	68,293	69,624	72,261	70,389	74,060	Exportations
Imports	58,146	56,800	57,739	58,281	58,116	60,788	62,391	65,754	Importations
Balance	6,830	8,275	10,219	10,012	11,508	11,473	7,998	8,306	Solde
Services									Services
Exports	8,583	9,178	9,352	9,273	9,407	9,947	10,259	10,163	Exportations
Imports	11,239	11,850	12,125	11,868	11,812	12,405	12,693	12,514	Importations
Balance	-2,656	-2,672	-2,773	-2,595	-2,405	-2,458	-2,434	-2,351	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	1.1	0.8	1.0	2.1	1.9	1.0	0.7	0.4	Emploi
Full-time	1.4	1.1	0.6	1.2	1.6	0.5	-0.2	-0.4	Plein temps
Part-time	-0.2	-0.2	3.1	4.9	3.2	2.8	3.6	2.9	Temps partiel
Self-employment	0.4	-1.1	6.0	8.6	7.3	5.8	6.8	10.9	Travail autonome
from last quarter – par rapport au dernier trimestre									
GDP	0.2	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	1.2	0.8	PIB
Consumer spending	1.4	1.2	0.4	1.6	0.5	1.2	1.2	1.6	Dépenses de consommation
Prices	0.7	0.9	0.0	0.1	0.5	0.8	0.1	0.3	Prix
Exports	-2.4	6.9	1.9	-0.8	1.4	5.7	3.1	-0.9	Exportations
Imports	1.2	5.4	2.3	-2.1	-0.5	5.0	2.3	-1.4	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

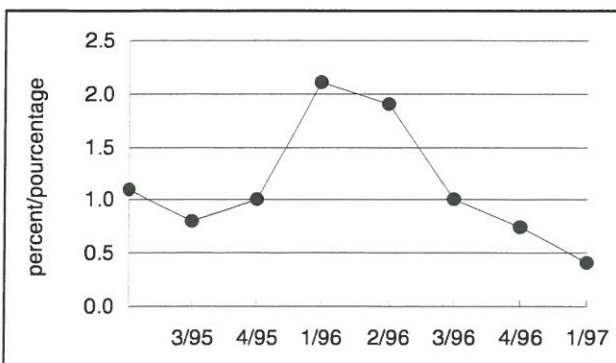
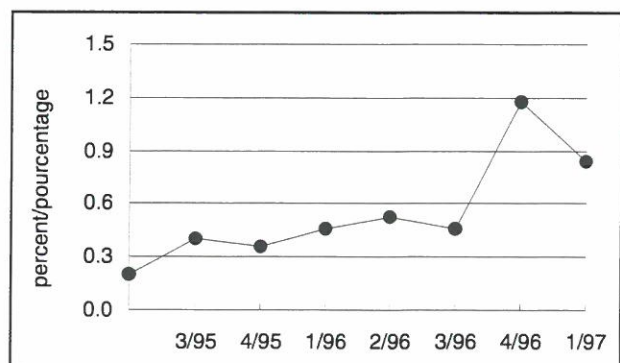


Chart 8. GDP, rates of change

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) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

A. Communications

A. Communications

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

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

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

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

Telecommunication Broadcasting (57)

Diffusion des télécommunications (57)

Telecommunication Carriers (58)

Transmission des télécommunications (58)

Postal and Courier Services (56)

Services postaux et de messagerie (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Telecommunication Broadcasting (481)

Diffusion des télécommunications (481)

Telecommunication Carriers and Other Telecommunication Industries (482, 483)

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

Postal and Courier Service Industries (484)

Services postaux et de messagerie (484)

Communications

Highlights — 1st Quarter 1997

- For yet another quarter the communications group of industries experienced rapid growth. The group's GDP grew by 2.4% this quarter, three times the growth rate for the overall economy. Moreover, rapid growth was recorded for all three of the communications group's industries.
- Despite the rapid growth, overall employment in the communications group remained virtually unchanged this quarter from the reduced level of employment recorded in the fourth quarter of 1996. A marked increase in employment in the carriers and other telecommunications industry was almost negated by heavy job losses in the broadcasting industry.
- Average annual salaries in the communications group rose by 1% this quarter to reach \$39,457. This was almost entirely due to a sizeable 2% increase in the carriers and other telecommunications industry, where salaries rose to \$45,627.
- For the second quarter in a row, the group's revenues grew more rapidly than their expenses, further improving the bottom line as reflected by higher profits and better returns on both capital and equity. Improved profitability in both the telecommunications carriers and, especially, the broadcasting industries more than offset lower profits in the postal and courier services industry. While the group's operating revenues rose at a rate similar to those in the overall economy, its profit margin continued to easily exceed that for the aggregate economy.

Key Services Indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↑	1.8%
Operating expenses	↑	0.9%
Profit margin*		15.6%
Assets	↑	3.2%
Liabilities	↑	2.0%
Employment**	↓	11.3%
Salaries	↑	1.0%
GDP	↑	2.4%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Communications

Faits saillants — 1^{er} trimestre 1997

- Pour un quatrième trimestre d'affilée, le groupe des communications connaît une croissance rapide. Le PIB pour ce groupe augmente de 2,4 % ce trimestre; ce taux de croissance est trois fois plus élevé que celui de l'ensemble de l'économie. Qui plus est, cette croissance rapide est enregistrée dans les trois secteurs du groupe.
- Cependant, malgré la croissance accélérée, dans l'ensemble, l'emploi dans le groupe des communications demeure pratiquement inchangé ce trimestre par rapport au niveau d'emploi réduit qui avait été enregistré durant le quatrième trimestre de 1996. Une augmentation marquée du nombre d'emplois dans le secteur des entreprises de transmission des télécommunications et des autres industries des télécommunications est presque annulée par de fortes pertes d'emplois dans le secteur de la radiodiffusion.
- Le salaire annuel moyen dans le groupe des communications progresse de 1 % ce trimestre pour atteindre 39 457 dollars. Cette progression est due presque entièrement à une augmentation considérable de 2 % dans le secteur des entreprises de transmission des télécommunications et des autres industries des télécommunications où les salaires ont grimpé à \$ 45,627.
- Pour un deuxième trimestre d'affilée, les recettes du groupe augmentent plus rapidement que les dépenses, ce qui améliore davantage le résultat financier, comme l'indiquent des bénéfices accrus et de meilleurs rendements dans le cas des capitaux employés et de l'avoir. Une meilleure rentabilité des entreprises de transmission des télécommunications, et surtout des radiodiffuseurs, font plus que neutraliser la baisse des bénéfices que connaît le secteur des services postaux et de messagerie. Alors que les recettes d'exploitation du groupe augmentent à un rythme semblable à celui enregistré pour l'ensemble de l'économie, sa marge bénéficiaire demeure supérieure à celle de l'économie en général.

Indicateurs clés des services

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑	1,8 %
Dépenses d'exploitation	↑	0,9 %
Marge bénéficiaire*		15,6 %
Actif	↑	3,2 %
Passif	↑	2,0 %
Emploi**	↓	11,3 %
Rémunération	↑	1,0 %
PIB	↑	2,4 %

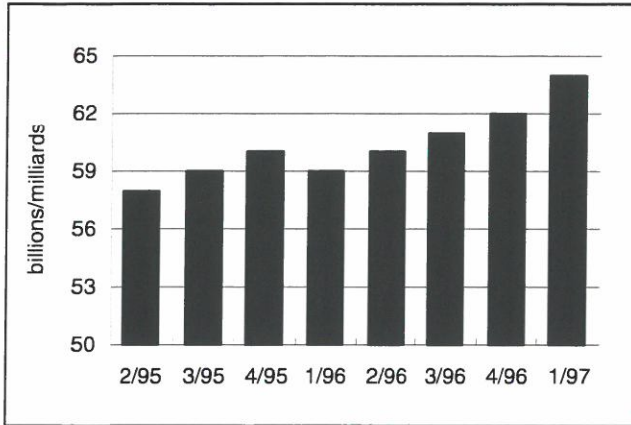
* Pourcentage du trimestre.

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

Communications

Chart A1. Assets

Graphique A1. Actif



Communications

Chart A2. Operating revenues

Graphique A2. Recettes d'exploitation

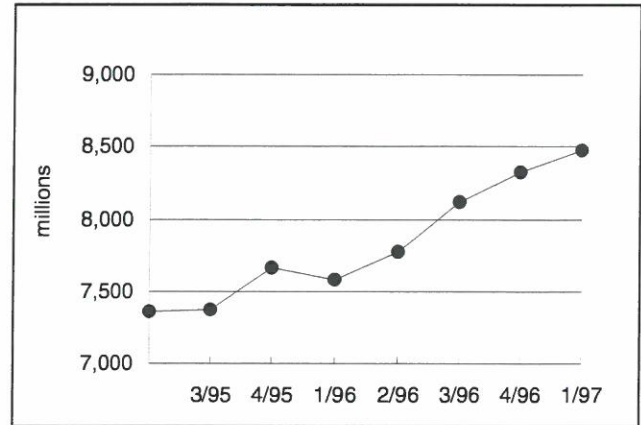


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

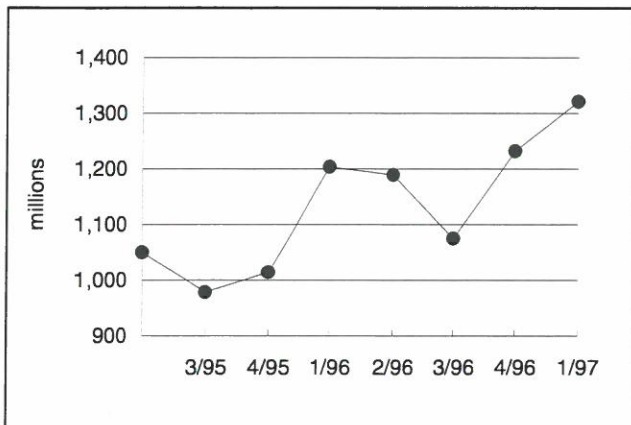


Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

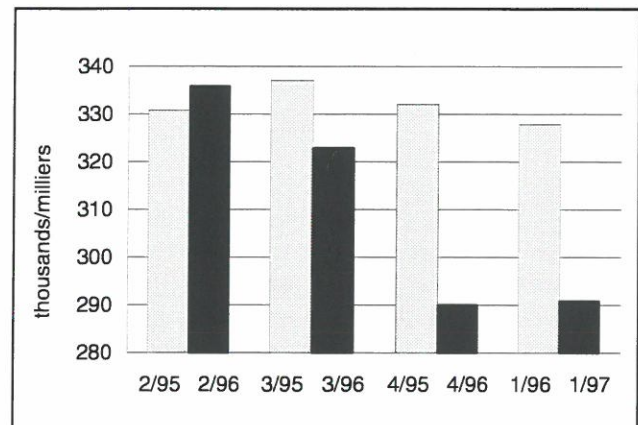


Chart A5. Salaries

Graphique A5. Rémunération

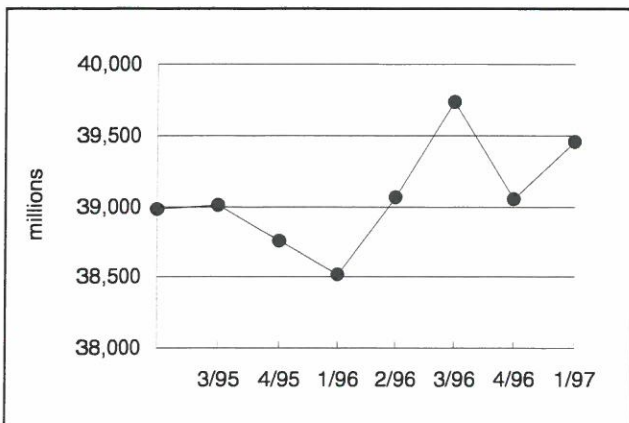
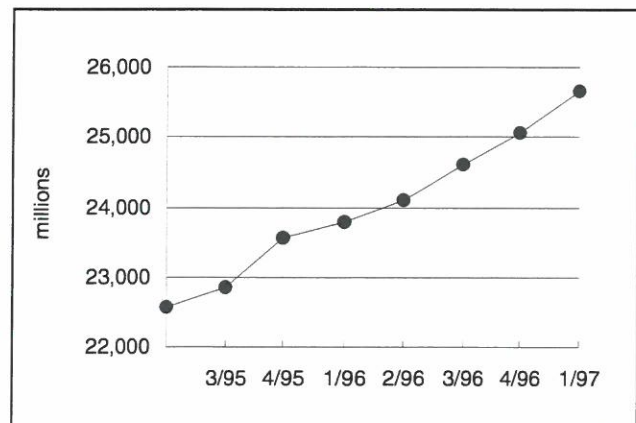


Chart A6. GDP

Graphique A6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Communications, financial statistics

For the second consecutive quarter, the communications group's revenues grew more rapidly than their expenses. As a result, the industry's bottom line improved further, as reflected by higher profits and better returns on both capital and equity. Improved profitability in both the telecommunications carriers and, especially, the broadcasting industries, more than offset lower profits in the postal and courier services industry. Although the communications group's operating revenues increased at a rate similar to revenue growth in the overall economy, its' profit margin continued to easily exceed that recorded for the overall economy.

For the fourth consecutive quarter the communications group saw growth in both its assets and liabilities. However, this quarter marked the first time since the first quarter of 1996 that assets grew more rapidly than liabilities. Assets rose primarily because of growing investments and accounts with affiliates and the higher value of holdings in land and depreciable assets. In turn, most of the growth in liabilities arose because of increased borrowing during the quarter. Firms in the communications industries also had considerably more equity this quarter, primarily because of a marked increase in retained earnings.

Although the group's debt to equity ratio declined slightly during the quarter, it still remains high compared to that in the overall economy, primarily because of the broadcasting industry's high ratio. As well, all three industries in the group managed to further bolster their solvency by lowering their debt to equity ratios this quarter. More specifically, in recent quarters considerable progress has been made in this regard by the postal and courier services industry.

Liquidity for the group, as represented by the working capital ratio, increased slightly in the quarter, and remained high compared to other levels recorded over the past two years. Although liquidity for the telecommunications carriers industry rose during the quarter, it remains low relative to levels found in the broadcasting and postal and courier services industries. In addition to having reduced its debt to equity ratio over the past two years, the postal and courier services industry has also improved its solvency as demonstrated by a stronger working capital ratio.

Communications — statistiques financières

Pour un deuxième trimestre d'affilée, les recettes du groupe des communications augmentent plus rapidement que les dépenses. Par conséquent, le résultat financier s'améliore davantage, comme l'indiquent des bénéfices plus élevés ainsi que de meilleurs rendements, tant pour les capitaux employés que pour l'avoir. Une meilleure rentabilité dans le secteur des entreprises de transmission des télécommunications, et surtout dans celui de la radiodiffusion, fait plus que neutraliser la baisse des bénéfices que connaît le secteur des services postaux et de messagerie. Alors que les recettes d'exploitation du groupe augmentent à un rythme semblable à celui enregistré pour l'ensemble de l'économie, sa marge bénéficiaire demeure supérieure à celle de l'économie en général.

Pour un quatrième trimestre de suite, le groupe des communications voit son actif et son passif augmenter. Cependant, ce trimestre, l'actif a augmenté plus rapidement que le passif pour la première fois depuis le premier trimestre de 1996. L'actif est en hausse principalement en raison de la croissance des investissements et des comptes de filiales canadiennes, et de la valeur accrue des avoirs fonciers et de l'actif amortissable. En revanche, la majeure partie de l'augmentation du passif est attribuable à des emprunts accrus au cours du présent trimestre. L'avoir dont disposent ce trimestre les entreprises du secteur des communications est également beaucoup plus important, surtout en raison d'une augmentation marquée des bénéfices non répartis.

Bien que le ratio de la dette à l'avoir diminue légèrement ce trimestre, il demeure élevé par rapport à celui de l'ensemble de l'économie, principalement en raison du ratio élevé du secteur de la radiodiffusion. En outre, les trois branches du groupe ont réussi à améliorer davantage leur solvabilité en réduisant au cours de ce trimestre leur ratio de la dette à l'avoir. Des progrès considérables ont été accomplis à cet égard au cours des récents trimestres, notamment dans le secteur des services postaux et de messagerie.

La liquidité du groupe, indiquée par le ratio du fonds de roulement, augmente légèrement ce trimestre et demeure élevé comparativement aux niveaux enregistrés au cours des deux dernières années. Bien que la liquidité s'accroisse ce trimestre pour le secteur des entreprises de transmission des télécommunications, elle reste relativement faible par rapport aux niveaux enregistrés dans le cas des secteurs de la radiodiffusion et des services postaux et de messagerie. La branche des services postaux et de messagerie a non seulement réduit son ratio de la dette à l'avoir au cours des deux dernières années, mais également amélioré sa solvabilité, comme l'indique un ratio du fonds de roulement plus fort.

Table A1. Communications, financial statistics

Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
				millions					
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	7,356	7,379	7,656	7,585	7,775	8,124	8,322	8,474	Recettes d'exploitation
Operating expenses	6,307	6,399	6,643	6,383	6,586	7,050	7,090	7,153	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,049	980	1,013	1,202	1,189	1,074	1,232	1,321	Bénéfice d'exploitation
Net profit	162	237	289	385	296	256	385	914	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	57,666	59,386	60,325	59,112	60,458	60,961	62,200	64,165	Actif
Liabilities	39,963	41,839	40,586	39,545	40,524	41,147	42,547	43,381	Passif
Equity	17,703	17,547	19,739	19,567	19,934	19,815	19,653	20,764	Avoir
Share capital	14,523	14,719	14,757	13,383	13,979	14,052	13,841	14,186	Capital-actions
Retained earnings	935	571	2,721	3,959	3,728	3,534	3,523	4,273	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	5.3	0.3	3.8	-0.9	2.5	4.5	2.4	1.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5.1	1.5	3.8	-3.9	3.2	7.0	0.6	0.9	Dépenses d'exploitation
Assets	0.5	3.0	1.6	-2.0	2.3	0.8	2.0	3.2	Actif
Liabilities	1.8	4.7	-3.0	-2.6	2.5	1.5	3.4	2.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.79	5.27	5.56	6.23	5.24	5.20	5.69	9.46	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	3.68	5.39	5.86	7.86	5.95	5.16	7.84	17.58	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	14.26	13.28	13.23	15.85	15.29	13.21	14.80	15.60	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.571	1.655	1.482	1.466	1.462	1.464	1.530	1.485	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.623	0.660	0.625	0.645	0.679	0.682	0.691	0.692	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.560	0.589	0.561	0.578	0.617	0.614	0.627	0.635	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	5.4	0.1	3.5	-0.1	1.5	3.1	1.2	0.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	7.2	6.3	6.5	9.3	8.7	6.3	8.0	8.7	Marge bénéficiaire

Chart A7. Profit margin

Graphique A7. Marge bénéficiaire

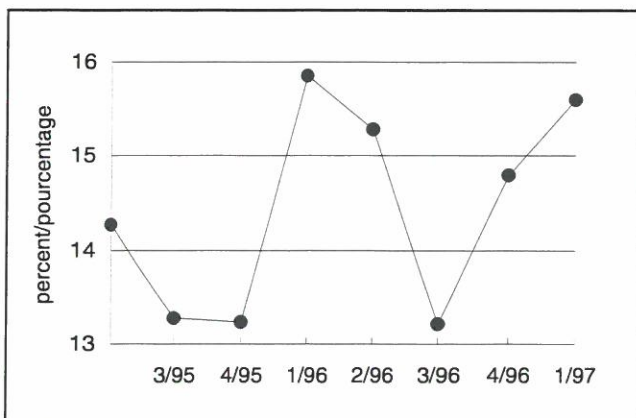
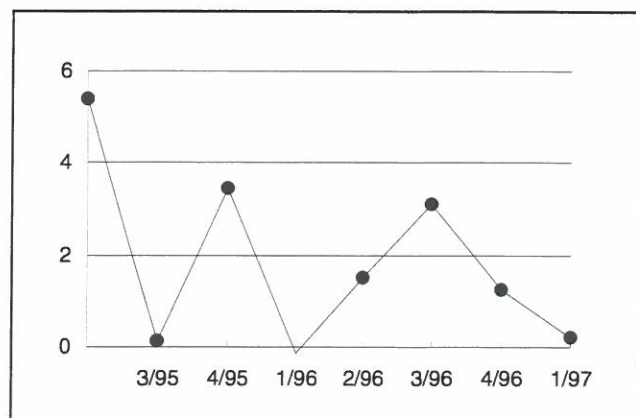


Chart A8. Comparative indicator, operating revenues

Graphique A8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



Communications, industrial detail

The telecommunications carriers industry is the largest in the communications group, comprising about two-thirds of total assets and operating revenues. The broadcasting industry accounts for almost one-third of the group's assets and one-quarter of its revenues. Both industries post impressive profit margins, while the profit margin for postal and courier services remains below-average. In communications, net profits are substantially lower than operating profits, mainly because of interest payments on long-term debt.

While the telecommunications carriers industry earned almost the same revenues this quarter as it did in the last, it was able to lower its operating expenses by more than 2%. This efficiency improvement resulted in higher profits and better returns on both capital and equity. Furthermore, the industry's profit margin continued to be more than twice as high as that prevailing in the overall economy.

The assets of telecommunication carriers grew nearly twice as rapidly as liabilities. The former rose because of more accounts receivable and accrued revenue, along with the rising value of portfolio investments. Higher liabilities emanated from the growth of accounts payable for trade, along with higher borrowings.

With the broadcasting industry's operating revenues and expenditures each darting upwards by identical 6% rates in the quarter, there was little impact on operating profits or the profit margin. Nevertheless, the industry's profit margin continued to exceed that in the overall economy. Furthermore, the industry's net profits rose from \$20 million to \$520 million in the quarter, because of higher dividend earnings and lower tax expenses. As well, assets and liabilities continued to grow rapidly in the broadcasting industry. This growth was respectively due to investments in, and loans from, affiliates. Also, the industry's equity rose sharply in the quarter because of higher retained earnings.

The postal and courier services industry saw its revenues rise sharply for the third consecutive quarter. However, because operating expenses rose more rapidly than revenues, industry profitability declined. The industry's profit margin of 4.75% was well below that in the overall economy. The industry also saw its assets and liabilities decline in the quarter. Assets fell because of lower accounts receivable and accrued revenue, while liabilities fell due to lower borrowings and declining loans and accounts with affiliates outside Canada.

Communications — résultats détaillés

Le secteur des entreprises de transmission des télécommunications est le plus important au sein du groupe des communications et représente environ deux tiers de l'actif et des recettes d'exploitation. Le secteur de la radiodiffusion représente environ un tiers de l'actif du groupe et un quart de ses recettes d'exploitation. Ces secteurs affichent tous deux une marge bénéficiaire impressionnante, tandis que la marge enregistrée par le secteur des services postaux et de messagerie demeure sous la moyenne. Au sein du groupe des communications, les bénéfices nets sont substantiellement inférieurs aux bénéfices d'exploitation, principalement en raison du paiement d'intérêts sur la dette à long terme.

Bien que le secteur des entreprises de transmission des télécommunications affiche presque les mêmes recettes ce trimestre que lors du trimestre précédent, il réduit néanmoins ses dépenses d'exploitation de plus de 2%. Ce gain d'efficacité donne des bénéfices plus élevés et de meilleurs rendements des capitaux employés et de l'avoir. De plus, la marge bénéficiaire du secteur continue d'être plus que deux fois supérieure à celle enregistrée pour l'ensemble de l'économie.

L'actif des entreprises de transmission des télécommunications progresse près de deux fois plus rapidement que le passif. L'augmentation de l'actif est due à un plus grand nombre de comptes-clients, à un accroissement des recettes, ainsi qu'à la valeur à la hausse des investissements de portefeuille. Le passif plus élevé résulte de l'augmentation du nombre de comptes créditeurs pour le commerce, ainsi que d'emprunts plus importants.

Bien que les recettes comme les dépenses d'exploitation des radiodiffuseurs montent en flèche à des taux identiques de 6% ce trimestre, cette hausse a peu d'effet sur les bénéfices d'exploitation ou sur la marge bénéficiaire. La marge bénéficiaire de ce secteur demeure d'ailleurs supérieure à celle enregistrée pour l'ensemble de l'économie. De plus, les bénéfices nets des radiodiffuseurs passent de 20 millions de dollars à 520 millions ce trimestre, en raison de gains plus élevés réalisés sous forme de dividendes et de dépenses fiscales moins importantes. En outre, l'actif et le passif continuent d'augmenter rapidement dans le secteur de la radiodiffusion. Ces augmentations sont dues respectivement à des investissements dans des filiales et à des prêts obtenus de filiales. L'avoir du secteur augmente également de façon marquée ce trimestre en raison de bénéfices non répartis plus élevés.

Le secteur des services postaux et de messagerie voit ses recettes augmenter de façon marquée pour un troisième trimestre consécutif. Toutefois, parce que les dépenses d'exploitation augmentent plus rapidement que les recettes, la rentabilité du secteur diminue. Ainsi, la marge bénéficiaire de 4,75% est bien inférieure à celle enregistrée pour l'ensemble de l'économie. Le secteur voit également diminuer son actif et son passif ce trimestre. L'actif diminue en raison de la baisse du nombre de comptes-clients et de l'augmentation des recettes, tandis que le passif recule en raison d'emprunts moins importants et d'une baisse des prêts et des comptes relatifs à des filiales établies à l'extérieur du Canada.

Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,101	2,018	2,096	1,986	1,974	2,037	2,083	2,204	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,825	1,802	1,882	1,724	1,736	1,914	1,819	1,934	Dépenses d'exploitation
Operating profit	276	216	214	262	238	123	264	270	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-28	17	67	26	-42	-91	20	520	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	16,408	17,689	18,274	17,138	17,982	18,341	19,160	20,087	Actif
Liabilities	14,835	16,223	14,492	13,728	14,393	14,940	15,721	16,221	Passif
Equity	1,573	1,467	3,782	3,410	3,590	3,401	3,439	3,866	Avoir
Share capital	2,730	2,870	2,855	2,534	2,908	2,933	2,912	2,857	Capital-actions
Retained earnings	-2,095	-2,353	-26	-33	-246	-461	-445	16	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	10.7	-4.0	3.9	-5.2	-0.6	3.2	2.3	5.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	10.2	-1.3	4.4	-8.4	0.7	10.3	-5.0	6.3	Dépenses d'exploitation
Assets	0.9	7.8	3.3	-6.2	4.9	2.0	4.5	4.8	Actif
Liabilities	2.2	9.4	-10.7	-5.3	4.8	3.8	5.2	3.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.52	6.19	6.39	5.51	3.07	2.83	4.10	16.04	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-7.00	4.70	7.08	-3.09	-4.72	-10.73	2.38	53.62	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.13	10.68	10.23	13.21	12.06	6.05	12.65	12.24	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	6.528	7.640	3.053	3.242	3.232	3.478	3.628	3.317	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.046	1.000	0.923	0.834	0.910	0.920	1.035	0.964	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.926	0.848	0.800	0.719	0.799	0.782	0.908	0.857	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	10.8	-4.2	3.6	-4.4	-1.6	1.8	1.1	4.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	6.0	3.8	3.5	6.6	5.5	-0.9	5.8	5.3	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Recettes d'exploitation

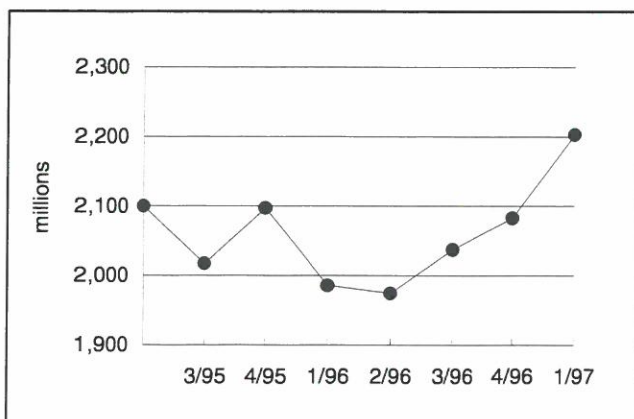


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Bénéfice d'exploitation

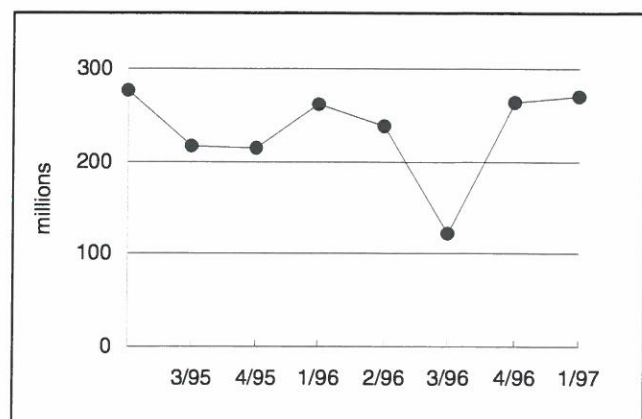


Table A3. Carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	4,617	4,718	4,897	4,919	5,110	5,369	5,490	5,485	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,877	3,981	4,134	4,019	4,205	4,467	4,574	4,470	Dépenses d'exploitation
Operating profit	740	737	763	900	905	902	916	1,015	Bénéfice d'exploitation
Net profit	176	206	206	335	306	315	333	373	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	40,402	40,822	41,130	40,618	41,560	41,679	42,015	43,047	Actif
Liabilities	24,479	24,961	25,409	24,915	25,497	25,577	26,166	26,522	Passif
Equity	15,923	15,861	15,721	15,703	16,063	16,101	15,849	16,526	Avoir
Share capital	11,559	11,610	11,663	11,560	10,833	10,874	10,664	11,071	Capital-actions
Retained earnings	3,066	2,951	2,758	2,812	3,939	3,936	3,877	4,151	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.1	2.2	3.8	0.4	3.9	5.1	2.3	-0.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.6	2.7	3.8	-2.8	4.6	6.2	2.4	-2.3	Dépenses d'exploitation
Assets	0.4	1.0	0.8	-1.2	2.3	0.3	0.8	2.5	Actif
Liabilities	1.7	2.0	1.8	-1.9	2.3	0.3	2.3	1.4	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.72	4.81	5.04	6.32	5.85	5.94	6.11	6.34	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.42	5.20	5.25	8.43	7.63	7.83	8.40	9.02	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	16.03	15.63	15.58	18.31	17.72	16.81	16.68	18.50	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.081	1.102	1.103	1.087	1.072	1.047	1.089	1.071	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.479	0.534	0.489	0.556	0.576	0.576	0.551	0.566	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.433	0.488	0.447	0.506	0.494	0.533	0.508	0.527	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.2	2.0	3.5	1.2	2.9	3.7	1.1	-1.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	8.9	8.7	8.8	11.7	11.1	9.9	9.9	11.6	Marge bénéficiaire

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Recettes d'exploitation

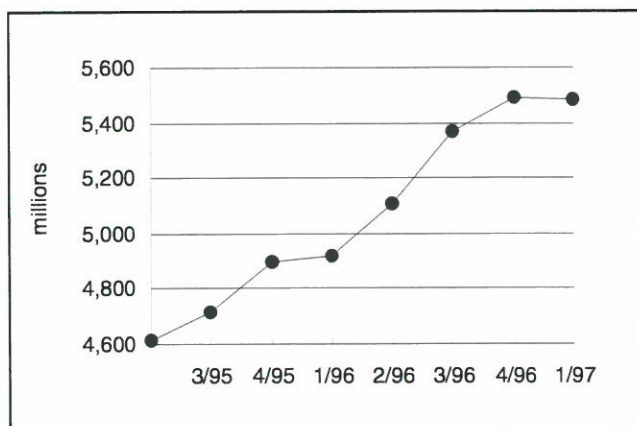


Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Bénéfice d'exploitation

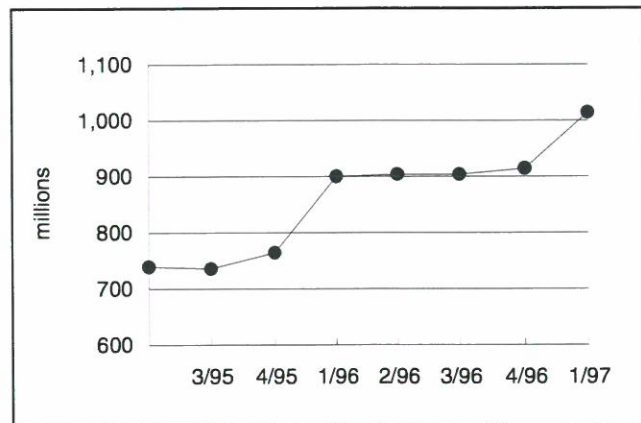


Table A4. Postal and courier services, financial statistics

Tableau A4. Services postaux et de messagerie, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	638	643	664	681	691	717	749	785	Recettes d'exploitation
Operating expenses	604	616	628	641	645	669	697	748	Dépenses d'exploitation
Operating profit	34	27	36	40	46	48	52	37	Bénéfice d'exploitation
Net profit	15	13	16	23	33	32	33	22	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	855	874	921	908	916	942	1025	1011	Actif
Liabilities	649	655	685	659	634	629	660	638	Passif
Equity	207	220	236	249	282	313	365	373	Avoir
Share capital	234	238	239	238	238	245	265	258	Capital-actions
Retained earnings	-36	-28	-12	2	35	59	91	106	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-2.3	0.8	3.3	2.6	1.5	3.8	4.5	4.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-5.3	2.0	1.9	2.1	0.6	3.7	4.2	7.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-1.4	2.2	5.4	-1.4	0.9	2.8	8.8	-1.4	Actif
Liabilities	-3.9	0.9	4.6	-3.8	-3.8	-0.8	4.9	-3.3	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	14.78	12.66	14.11	17.86	23.04	21.11	20.16	13.82	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	28.59	24.05	27.63	37.62	46.18	40.95	35.62	23.37	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.27	4.20	5.43	5.86	6.61	6.72	7.00	4.75	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.988	1.999	1.895	1.712	1.433	1.291	1.166	1.099	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.365	1.540	1.599	1.512	1.547	1.589	1.651	1.690	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.302	1.478	1.538	1.451	1.487	1.530	1.589	1.625	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-2.2	0.6	3.0	3.4	0.5	2.4	3.3	3.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.8	-2.7	-1.3	-0.7	0.0	-0.2	0.2	-2.2	Marge bénéficiaire

Chart A13. Operating revenues

Graphique A13. Recettes d'exploitation

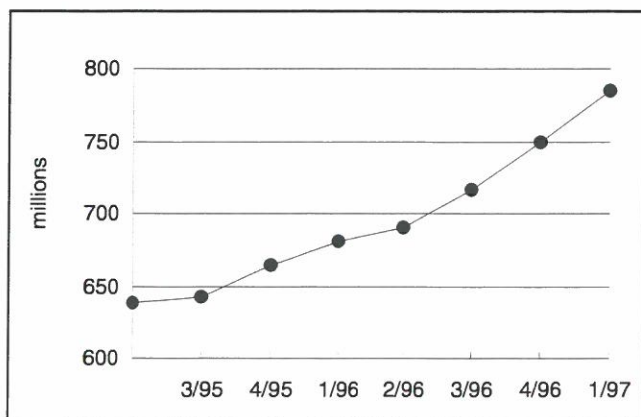
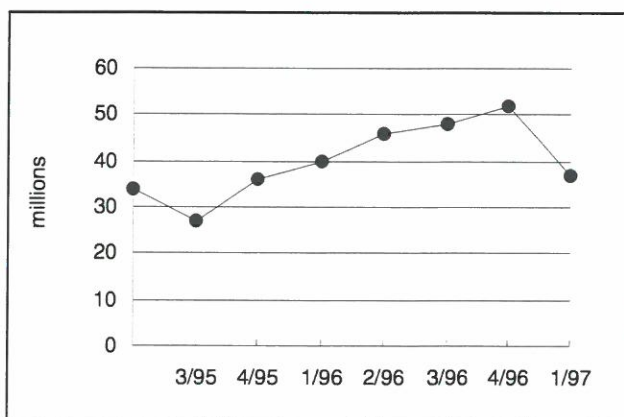


Chart A14. Operating profit

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 first quarter of 1997 they respectively accounted for 43% and 42% of the group's employment. For postal and courier services, this proportion substantially exceeds the industry's financial size. The opposite holds true for broadcasting; it accounted for only 15% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial presence. The overwhelming majority of jobs in the communications group (89%) are full-time. Self employment accounts for less than 5% of the group's total employment.

Overall employment in the communications group remained virtually unchanged this quarter from the reduced level of employment recorded in the fourth quarter of 1996. A marked increase in employment in the carriers and other telecommunications industry was almost negated by massive job losses in the broadcasting industry. Meanwhile, employment in the postal and courier services industry declined slightly this quarter.

The communications group employed 11% fewer people than it did at this time last year, the first quarter of 1996. Of the 37,000 jobs lost since then, 28,000 were full-time positions. Compared to this time last year, the group employs 10% fewer full-time workers, and 20% fewer part-time workers.

Since the first quarter of 1996, 13% of all jobs in the postal and courier services industry were shed. As well, during the year, employment in the broadcasting industry and the carriers and other telecommunications industry fell by 12% and 9% respectively.

Communications — emploi

Le secteur des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications et celui des services postaux et de messagerie sont les plus importants employeurs au sein du groupe. Pour le premier trimestre de 1997, ces secteurs représentent respectivement 43 % et 42 % des emplois du groupe. Dans le cas des services postaux et de messagerie, cette proportion excède largement la taille financière du secteur. C'est l'inverse qui est vrai dans le cas du secteur de la radiodiffusion; en effet, ce secteur ne représente que 15 % des emplois du groupe, ce qui contraste avec son importante présence financière. La vaste majorité des emplois du groupe des communications (89 %) sont des postes à plein temps. L'emploi autonome représente moins de 5 % du total des emplois du groupe.

Le taux d'emploi affiché par le groupe dans son ensemble demeure pratiquement inchangé ce trimestre par rapport au taux réduit qui avait été enregistré au quatrième trimestre de 1996. Une augmentation marquée de l'emploi dans le secteur des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications est presque annulée par des pertes massives d'emplois dans le secteur de la radiodiffusion. Par ailleurs, dans le secteur des services postaux et de messagerie, l'emploi diminue légèrement ce trimestre.

Le groupe des communications emploie 11 % de personnes de moins qu'à la même époque l'année dernière (premier trimestre de 1996). Sur les 37 000 emplois perdus depuis lors, 28 000 étaient des postes à plein temps. Par rapport à la même période de l'année dernière, le groupe emploie 10 % de moins de travailleurs à plein temps et 20 % de moins de travailleurs à temps partiel.

Depuis le premier trimestre de 1996, 13 % de tous les emplois du secteur des services postaux et de messagerie ont été supprimés. En outre, durant la même année, le niveau d'emploi dans les secteurs de la radiodiffusion et de la transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications a chuté de 12 % et 9 % respectivement.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	thousands – milliers								
Employment								Emploi	
Broadcasting	50	52	46	51	58	62	55	45	Diffusion
Carriers/other telecom.	145	146	148	138	135	130	112	125	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	135	138	138	139	143	131	123	121	Services postaux/messagers
Total	331	337	332	328	336	323	290	291	Total
Full-time	296	305	295	287	301	291	259	259	Plein temps
Part-time	35	32	38	40	35	33	31	32	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	-3.8	10.6	-6.1	0.0	16.0	19.2	19.6	-11.8	Diffusion
Carriers/other telecom.	11.5	12.3	10.4	-0.7	-6.9	-11.0	-24.3	-9.4	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2.3	7.0	6.2	9.4	5.9	-5.1	-10.9	-12.9	Services postaux/messagers
Total	5.4	10.1	6.1	3.5	1.5	-4.2	-12.7	-11.3	Total
Full-time	5.3	13.0	7.3	2.5	1.7	-4.6	-12.2	-9.8	Plein temps
Part-time	6.1	-13.5	0.0	11.1	0.0	3.1	-18.4	-20.0	Temps partiel
Comparative Indicators								Indicateurs comparatifs	
Total	3.6	9.0	5.3	2.2	0.3	-5.3	-14.0	-12.3	Total
Full-time	3.2	11.7	7.0	2.1	0.8	-3.4	-13.1	-10.5	Plein temps
Part-time	5.6	-14.1	-3.0	6.3	-2.7	-12.0	-21.4	-21.9	Temps partiel

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

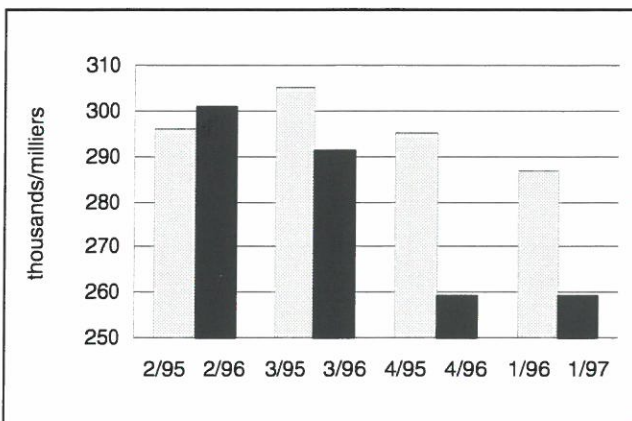
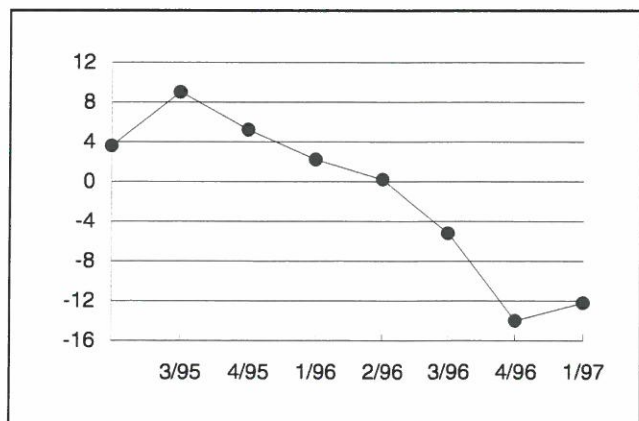


Chart A16. Comparative indicator, total
Graphique A16. Indicateur comparatif, total



Communications, salaries

Annual salaries differ within the communications group. The lowest salaries in the group are paid to employees in the postal and courier services industry. Salaries are one and one-half times higher in the carriers and other telecommunications industry. Yet, in 1993 salaries in broadcasting surpassed those in the carriers and other telecommunications industry, and have continued to grow at a faster rate since then.

Average annual salaries in the communications group rose by 1% this quarter to reach \$39,457. This growth was almost entirely due to a sizeable 2% salary increase in the carriers and other telecommunications industry. Salaries also rose this quarter, albeit marginally, in the broadcasting and the postal and courier services industry.

Nevertheless, looking at the longer term, the comparative indicator shows that in five of the last eight quarters average salary growth for the broad communications group has lagged behind salary growth in the overall economy. Indeed, over the entire two year period since the first quarter of 1995, while salaries in the overall economy increased by 4%, salaries for the postal and courier services industry rose by only 1%. The carriers and other telecommunications industry also lagged behind at 3%. Only employees in the broadcasting industry earned salary increases (6%) exceeding the average for the overall economy.

When the cost of living, as measured by the CPI, is factored in, changes in employee purchasing power can be gaged. For the first quarter of 1997 the only marked change in purchasing power was a 1.6% gain for those employed by the carriers and other telecommunication industry.

Over the past two years, again standardizing for cost of living increases, employees in the postal and courier services industry have seen their purchasing power decline by 2%. A very slight loss of purchasing power was also experienced by those employed by the couriers and other telecommunications industry. On the other hand, employees in the broadcasting industry enjoyed a 3% increase in their purchasing power.

Communications — rémunération

Le salaire annuel varie entre les secteurs du groupe des communications. Au sein du groupe, ce sont les employés du secteur des services postaux et de messagerie qui touchent les salaires les plus bas. Dans le secteur des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications, les salaires sont une fois et demie plus élevés. Cependant, en 1993, les salaires versés au sein du secteur de la radiodiffusion ont dépassé ceux du secteur des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries de télécommunications et continuent de grimper à un rythme plus élevé depuis lors.

Le salaire annuel moyen dans le groupe des communications augmente de 1 % ce trimestre et atteint 39 457 dollars. Cette progression est due presque entièrement à une augmentation considérable de 2 % des salaires dans le secteur des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications. La rémunération augmente également ce trimestre dans les secteurs de la radiodiffusion et des services postaux et de messagerie, bien que cette hausse soit minime.

En dépit de ces données, si l'on considère une longue période, l'indicateur comparatif montre qu'au cours de cinq des huit derniers trimestres, la croissance du salaire moyen pour l'ensemble du groupe des communications a été inférieure à celle enregistrée pour l'ensemble de l'économie. En effet, durant toute la période de deux ans qui a commencé le premier trimestre de 1995, l'augmentation de la rémunération dans le secteur des services postaux et de messagerie n'a été que de 1 %, alors que les salaires dans l'ensemble de l'économie ont augmenté de 4 %. L'augmentation a également été inférieure dans le secteur de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications, où elle a atteint 3 %. Seuls les employés du secteur de la radiodiffusion ont bénéficié d'une hausse des salaires (6 %) supérieure à la moyenne enregistrée pour l'ensemble de l'économie.

Lorsqu'on tient compte du coût de la vie, indiqué par l'IPC, on peut mesurer les variations du pouvoir d'achat des employés. Pour le premier trimestre de 1997, la seule variation importante du pouvoir d'achat a été un gain de 1,6 % pour les personnes travaillant dans le secteur de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications.

Au cours des deux dernières années, toujours en tenant compte des augmentations du coût de la vie, les employés du secteur des services postaux et de messagerie ont vu leur pouvoir d'achat diminuer de 2 %. Une très légère perte de pouvoir d'achat a également été subie par les employés des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications. En revanche, les employés du secteur de la radiodiffusion ont bénéficié d'une augmentation de 3 % de leur pouvoir d'achat.

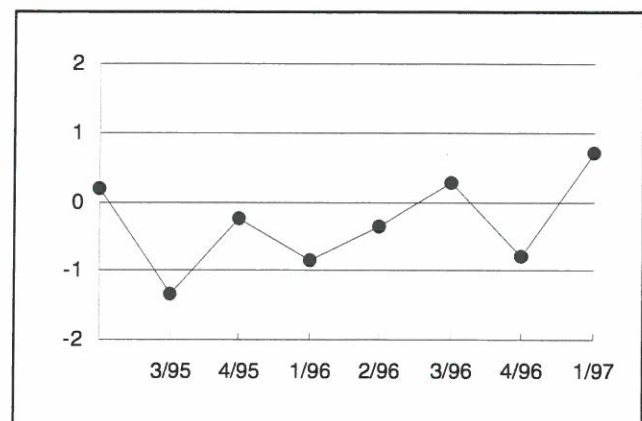
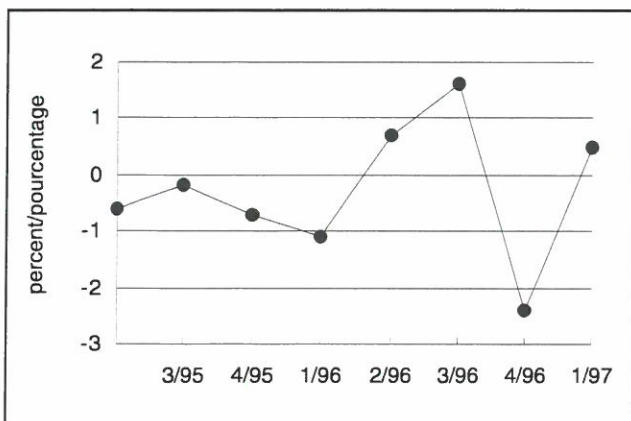
Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, rémunération

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
dollars per year – dollars par année									
Salaried employees									Employés
Broadcasting	46,812	46,812	47,050	47,905	48,332	48,464	49,134	49,244	Diffusion
Carriers/other telecom.	44,049	44,464	44,098	43,733	45,152	46,201	44,677	45,627	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,731	29,827	29,953	29,949	29,938	29,934	29,992	30,172	Services postaux/messagerie
Total	38,986	39,004	38,749	38,513	39,059	39,732	39,053	39,457	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	3.8	0.0	0.5	1.8	0.9	0.3	1.4	0.2	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.3	0.9	-0.8	-0.8	3.2	2.3	-3.3	2.1	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.3	0.3	0.4	-0.0	-0.0	-0.0	0.2	0.6	Services postaux/messagerie
Total	1.7	0.0	-0.7	-0.6	1.4	1.7	-1.7	1.0	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)
Broadcasting	0.5	-0.2	0.5	1.4	0.1	0.1	0.7	-0.3	Diffusion
Carriers/other telecom.	-1.1	0.7	-0.8	-1.3	2.5	2.2	-3.9	1.6	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.9	0.1	0.4	-0.5	-0.8	-0.2	-0.5	0.1	Services postaux/messagerie
Total	-0.6	-0.2	-0.7	-1.1	0.7	1.6	-2.4	0.5	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	0.2	-1.3	-0.2	-0.8	-0.4	0.3	-0.8	0.7	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 the carriers and other telecommunication industry in the group's GDP exceeds 80%. Naturally, the movements of this industry largely determine the movements of the group as a whole. The share of broadcasting in GDP is less than its share in the group's operating revenues, while the telecommunications carriers and postal and courier services industries have a greater share of the group's GDP than is suggested by their financial size. In the first quarter of 1997, broadcasting accounted for about 9%, while postal and courier services for 10% of the group's GDP.

Robust growth was again recorded in the communications group's output. The group's GDP growth rate of 2.4% for the first quarter of 1997 was three times as rapid as that for the economy as a whole. Strong growth was recorded for all three of the communications group's industries this quarter. Leading the way was the carriers and other telecommunication industry which grew by 2.6%, followed by the broadcasting industry (1.7%) and the postal and couriers services industry (1.6%). For the latter two industries, however, much of the output growth this quarter simply made up for ground that was lost in the fourth quarter of 1996.

The comparative indicator shows that for several consecutive quarters the communications group's output has grown more rapidly than output in the overall economy. Yet paradoxically, over the past two years, the GDP growth rate for the overall economy has exceeded that for both the broadcasting industry and the postal and courier services industry. The communications group's engine of growth, therefore, has almost entirely been the carriers and other telecommunications industry, which has seen its GDP grow by more than 18% in the last two years. This is not a new phenomenon - in the preceding two years the carriers and other telecommunications industry's output grew by 19%.

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. La part de PIB qui revient à la radiodiffusion est inférieure à la part qui lui revient des recettes d'exploitation, les transmetteurs de télécommunications et les services postaux et de messagerie profitant d'une part de PIB disproportionnée par rapport à leur taille financière. Au premier trimestre de 1997, la radiodiffusion représentait environ 9 % du PIB et les services postaux et de messagerie, 10 % du PIB de ce secteur d'activité.

La production du groupe des communications enregistre de nouveau une forte croissance. Le taux de croissance du PIB pour le groupe (2,4 %) au cours du premier trimestre 1997 a été trois fois plus rapide que celui enregistré pour l'ensemble de l'économie. Une forte croissance est enregistrée ce trimestre dans les trois secteurs du groupe. Le secteur de la transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications affiche la croissance la plus forte, avec un taux de 2,4 %, suivi du secteur de la radiodiffusion (1,7 %) et du secteur des services postaux et de messagerie (1,6 %). Dans le cas de ces deux derniers secteurs, cependant, la majeure partie de l'augmentation de la production de ce trimestre ne fait que rattraper le terrain perdu durant le quatrième trimestre de 1996.

L'indicateur comparatif montre que pour plusieurs trimestres consécutifs, la production du groupe des communications a connu une croissance plus rapide que la production dans l'ensemble de l'économie. Pourtant, ce qui est paradoxal, au cours des deux dernières années, le taux de croissance du PIB pour l'économie en général a excédé aussi bien celui du secteur de la radiodiffusion que celui du secteur des services postaux et de messagerie. La croissance du groupe de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications est donc due presque entièrement au secteur de la transmission de télécommunications, qui a vu son PIB s'accroître de plus de 18 % durant les deux dernières années. Il ne s'agit pas d'un phénomène nouveau : en effet, au cours des deux années antérieures, la production de ce secteur avait augmenté de 19 %.

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

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

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
Value added	millions								Valeur ajoutée
Broadcasting	2,140	2,124	2,147	2,138	2,141	2,175	2,158	2,194	Diffusion
Carriers/other telecom.	17,911	18,208	18,962	19,179	19,484	19,913	20,407	20,930	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,518	2,515	2,460	2,467	2,479	2,524	2,491	2,532	Services postaux/messagerie
Total	22,570	22,848	23,569	23,784	24,104	24,612	25,056	25,656	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	0.2	-0.7	1.1	-0.4	0.1	1.6	-0.8	1.7	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.4	1.7	4.1	1.1	1.6	2.2	2.5	2.6	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.9	-0.1	-2.2	0.3	0.5	1.8	-1.3	1.6	Services postaux/messagerie
Total	1.0	1.2	3.2	0.9	1.3	2.1	1.8	2.4	Total
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Broadcasting	0.5	-1.1	0.9	-0.8	-0.4	0.8	-1.7	0.9	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.7	1.3	4.0	0.7	1.1	1.4	1.5	1.8	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.6	-0.4	-2.3	-0.1	-0.0	1.0	-2.2	0.9	Services postaux/messagerie
Total	1.3	0.9	3.0	0.5	0.8	1.3	0.9	1.6	Total

Chart A19. Rates of change, total
Graphique A19. Taux de variation, total

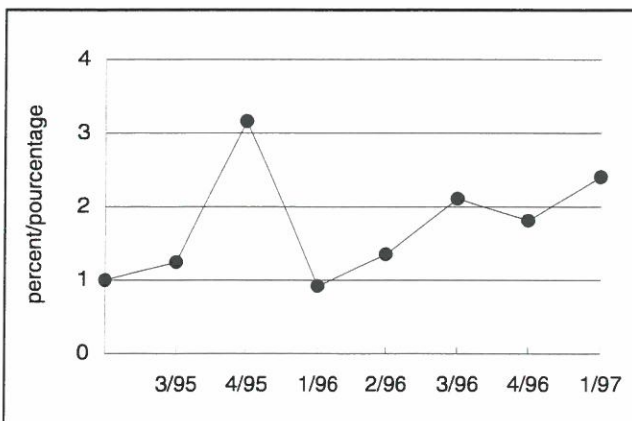
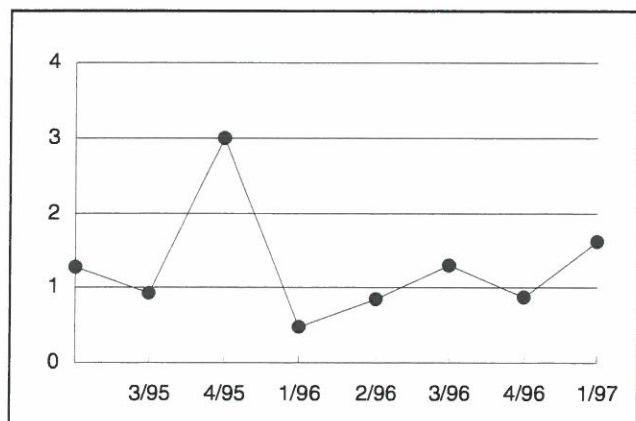


Chart A20. Comparative indicator, total
Graphique A20. Indicateur comparatif, total





Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

B. Finance, Insurance and Real Estate

B. Finances, assurances et services immobiliers

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

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

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

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

Finance and Insurance

Finances et assurances

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

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

Trust Companies (603)

Sociétés de fiducie (603)

Credit Unions (604)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Consumer and Business Financing Intermediarie (61)

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

Life Insurers (631)

Assureurs-vie (631)

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

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

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Real Estate

Services immobiliers

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

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

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

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

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

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

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

Credit Unions (705)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Insurance (73)

Assurances (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights — 1st Quarter 1997

- Output for the finance, insurance and real estate group did not grow in the first quarter of 1997, after having increased in *each* of the previous four quarters. Although the GDP for banks and other deposit-accepting institutions grew by nearly 3%, this was almost entirely offset by a decline in the output of other financial intermediaries.
- Employment in the group declined for the third consecutive quarter, this time by 4,000 jobs. The jobs lost this quarter were all full-time positions. Meanwhile the number of part-time jobs remained unchanged. Although employment did rise by 3,000 for banks and other deposit-accepting institutions, and by 5,000 in the insurance and real estate agents industry, this was more than offset by job losses in other industries — particularly those for real estate operators and for other financial intermediaries.
- Average annual salaries in the finance, insurance and real estate group rose by 1% this quarter to reach \$41,509. In five of the last six quarters salaries for the group have risen faster than salaries in the economy overall.
- The finance and insurance group experienced a 3% decline in both its operating revenues and expenses, and continued to grow more profitable. The group's profit margin sustained its long-term gradual climb, reaching almost 17% this quarter, more than twice as high as figures recorded back in 1992. Although the profit margin rose this quarter, there were lower returns on both capital and equity. As well, the debt to equity ratio rose markedly to reach its highest level in several years. Also, the group's assets and liabilities increased this quarter, as they have in every quarter over the past few years.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↓	3.0%
Operating expenses	↓	3.0%
Profit margin*		17.0%
Assets	↑	1.9%
Liabilities	↑	1.9%
Employment**	↓	0.6%
Salaries	↑	1.2%
GDP		0.0%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Finances et assurances

Faits saillants — 1^{er} trimestre 1997

- La production du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers n'a pas augmenté au cours du premier trimestre de 1997, après avoir connu une progression durant chacun des quatre trimestres précédents. Bien que la part du PIB des banques et autres institutions de dépôts ait augmenté de près de 3 %, cette progression a été presque entièrement neutralisée par une baisse de la production des autres intermédiaires financiers.
- Le niveau d'emploi dans ce groupe diminue pour un troisième semestre d'affilée, cette fois il a diminué de 4 000 emplois. Les emplois perdus ce trimestre étaient des emplois à temps plein. Le nombre d'emplois à temps partiel est demeuré inchangé. Bien que le niveau d'emploi ait progressé de 3 000 postes dans le cas des banques et des autres institutions de dépôts, et de 5 000 postes dans les secteurs de l'assurance et des agents immobiliers, cette progression a été plus que neutralisée par des pertes d'emplois dans d'autres secteurs, notamment ceux des exploitants immobiliers et des autres intermédiaires financiers.
- Le salaire annuel moyen dans le groupe des finances, des assurances et de l'immobilier augmente de 1 % ce trimestre et atteint 41 509 dollars. Au cours de cinq des six derniers trimestres, la rémunération dans ce groupe a augmenté plus rapidement que dans l'ensemble de l'économie.
- La rentabilité du groupe des finances et des assurances continue d'augmenter malgré une baisse de 3 % dans les recettes et dans les dépenses d'exploitation. La marge bénéficiaire du groupe poursuit sa progression graduelle à long terme et atteint près de 17 % ce trimestre, soit près du double du résultat enregistré en 1992. Cependant, bien que la marge bénéficiaire soit à la hausse au cours de ce trimestre, le rendement des immobilisations et de l'avoir diminue. En outre, le ratio de la dette à l'avoir augmente de façon marquée et atteint son plus haut niveau depuis plusieurs années. L'actif et le passif du groupe augmentent également ce trimestre, comme cela a été le cas chaque trimestre au cours des dernières années.

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

Recettes d'exploitation	↓	3,0 %
Dépenses d'exploitation	↓	3,0 %
Marge bénéficiaire*		17,0 %
Actif	↑	1,9 %
Passif	↑	1,9 %
Emploi**	↓	0,6 %
Rémunération	↑	1,2 %
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

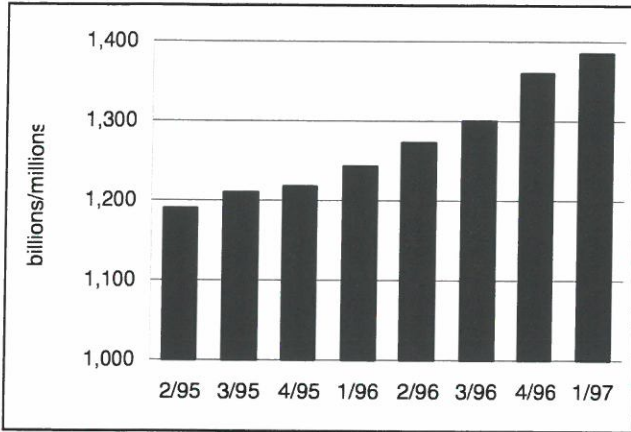


Chart B2. Operating revenues

Graphique B2. Recettes d'exploitation

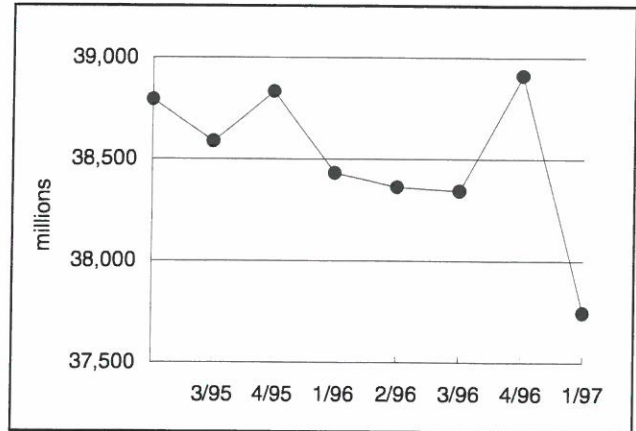


Chart B3. Operating profits

Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

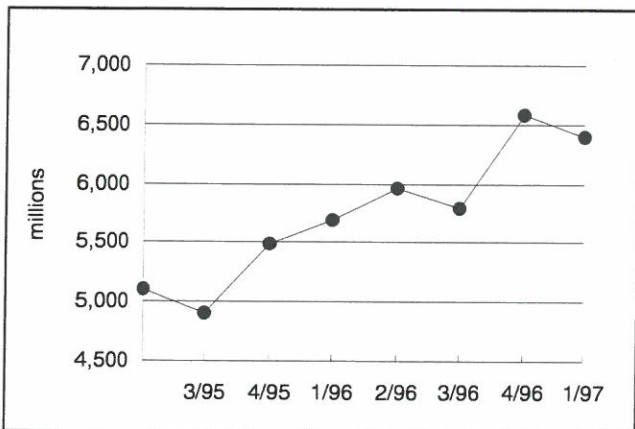


Chart B4. Employment

Graphique B4. Emploi

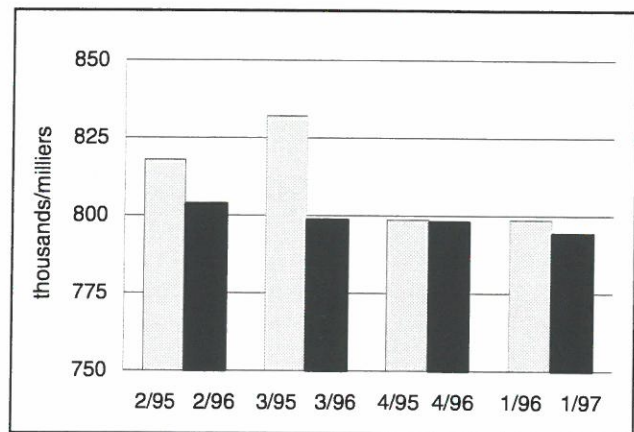


Chart B5. Salaries

Graphique B5. Rémunération

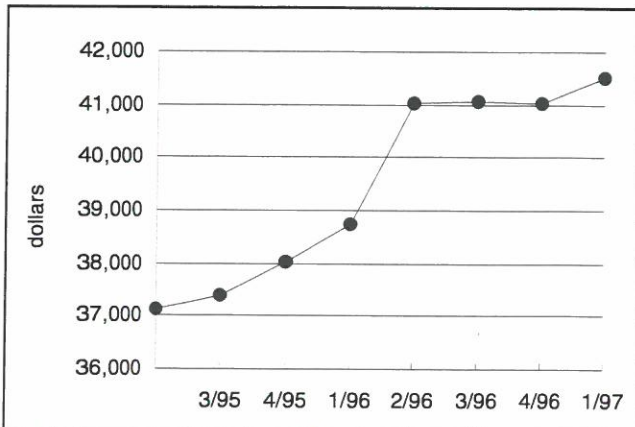
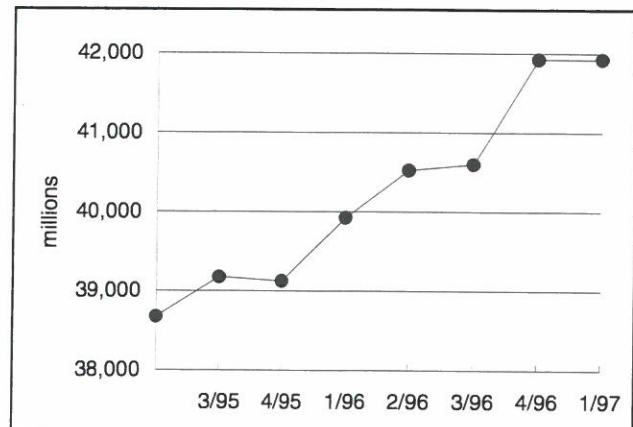


Chart B6. GDP

Graphique B6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Finance and Insurance, financial statistics

Operating revenues and expenses for the broad group of finance and insurance industries each fell by 3% this quarter. The decline primarily emanated from chartered banks and other deposit-accepting institutions, life insurers and other financial intermediaries.

The finance and insurance group continues to grow more profitable. The group's profit margin continued its long-term gradual climb, reaching almost 17% this quarter, more than twice as high as the profit margins it had recorded back in 1992.

The group's assets and liabilities increased in value this quarter, as they have in every quarter over the past few years. Much of the asset growth arose from increases in non-mortgage loans. On the liability side the major contributor was an increase in the value of term deposits.

Although the group's profit margin rose this quarter, there were lower returns on both capital and equity. As well, the debt to equity ratio rose markedly to reach its highest level in several years.

Real Estate, financial statistics

Operating revenues for real estate operators, agents and brokers fell this quarter following robust growth in the last quarter of 1996. With operating expenses concurrently on the rise, industry profits were affected; operating and net profits dropped, along the returns on both capital and equity. However, unlike in most of 1995 and 1996, the industry did manage to turn a profit this quarter.

For the second straight quarter there was a decline in the group's assets and liabilities, both of which have been in gradual decline since 1993. As well, the industry's debt to equity ratio reached its highest level in the last seven quarters.

Finances et assurances — statistiques financières

Les recettes et les dépenses d'exploitation de l'ensemble du groupe des finances et des assurances diminuent toutes de 3 % ce trimestre. Cette baisse touche principalement les banques à charte et les autres institutions de dépôts, les assureurs-vie et les autres intermédiaires financiers.

La rentabilité du groupe des finances et des assurances continue d'augmenter. La marge bénéficiaire du groupe poursuit sa progression graduelle à long terme et atteint près de 17 % ce trimestre, soit près du double du résultat enregistré en 1992.

La valeur de l'actif et du passif du groupe augmente également, comme cela a été le cas chaque trimestre au cours des dernières années. La majeure partie de la croissance de l'actif est attribuable à des augmentations du nombre de prêts non hypothécaires. Le facteur principal de l'accroissement du passif est l'augmentation de la valeur des dépôts à terme.

Bien que la marge bénéficiaire du groupe augmente ce trimestre, le rendement des capitaux employés et de l'avoir est à la baisse. En outre, le ratio de la dette à l'avoir augmente de façon marquée et atteint son plus haut niveau depuis plusieurs années.

Services immobiliers – statistiques financières

Les recettes d'exploitation des agents, courtiers et exploitants immobiliers diminuent ce trimestre après une forte croissance au cours du dernier trimestre de 1996. La hausse simultanée des dépenses d'exploitation a une incidence sur les bénéfices. Ainsi, les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets diminuent, tout comme le rendement des capitaux employés et de l'avoir. Cependant, à la différence de ce qui s'est passé au cours de la majorité des trimestres de 1995 et 1996, le secteur réussit à réaliser un bénéfice ce trimestre.

Pour le deuxième trimestre consécutif, l'actif et le passif du groupe sont à la baisse, ce qui poursuit un fléchissement graduel qui a commencé en 1993. En outre, le ratio de la dette à l'avoir du secteur atteint son plus haut niveau depuis sept trimestres.

Table B1. Finance and insurance, financial statistics

Tableau B1. Finances et assurances, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	38,793	38,589	38,838	38,427	38,359	38,346	38,911	37,743	Recettes d'exploitation
Operating expenses	33,693	33,685	33,346	32,743	32,399	32,546	32,327	31,345	Dépenses d'exploitation
Operating profit	5,100	4,904	5,492	5,684	5,960	5,800	6,584	6,398	Bénéfice d'exploitation
Net profit	2,147	1,803	2,343	2,377	2,389	2,319	3,073	2,519	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,188,624	1,210,412	1,216,553	1,243,088	1,273,489	1,301,006	1,359,060	1,384,814	Actif
Liabilities	1,071,768	1,092,874	1,097,778	1,122,121	1,149,403	1,175,485	1,232,801	1,256,811	Passif
Equity	116,857	117,538	118,776	120,967	124,086	125,521	126,260	128,003	Avoir
Share capital	53,251	52,621	52,625	52,632	53,898	53,596	52,713	53,312	Capital-actions
Retained earnings	58,118	59,257	60,770	63,232	64,979	66,636	68,145	69,441	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	5.7	-0.5	0.6	-1.1	-0.2	-0.0	1.5	-3.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.9	-0.0	-1.0	-1.8	-1.1	0.5	-0.7	-3.0	Dépenses d'exploitation
Assets	1.5	1.8	0.5	2.2	2.4	2.2	4.5	1.9	Actif
Liabilities	1.5	2.0	0.4	2.2	2.4	2.3	4.9	1.9	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.69	6.04	7.08	7.11	6.96	6.80	7.90	6.91	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.35	6.16	7.91	7.88	7.72	7.39	9.74	7.87	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.15	12.71	14.14	14.79	15.54	15.13	16.92	16.95	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.835	0.843	0.827	0.847	0.851	0.850	0.886	0.939	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	5.8	-0.7	0.3	-0.3	-1.2	-1.4	0.3	-4.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	6.1	5.8	7.4	8.2	8.9	8.2	10.1	10.0	Marge bénéficiaire

Chart B7. Profit margin

Graphique B7. Marge bénéficiaire

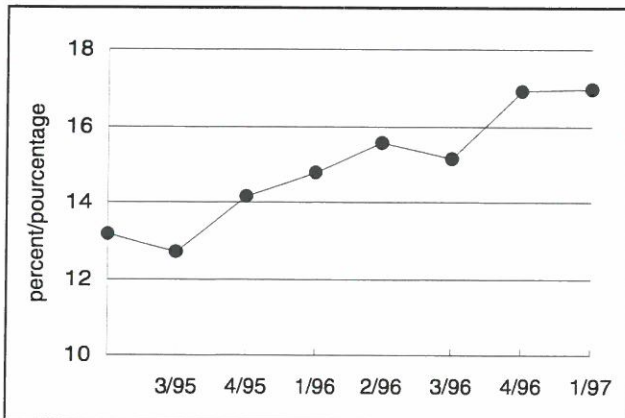


Chart B8. Comparative indicator, operating revenues

Graphique B8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation

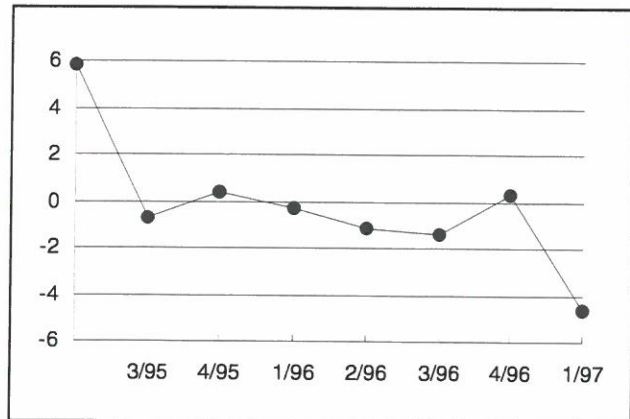


Table B2. Real estate, agents and operators brokers, financial statistics

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

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,038	5,104	5,140	5,144	5,249	5,114	5,262	5,215	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,968	4,034	3,942	4,175	4,242	4,077	4,143	4,217	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,070	1,070	1,198	969	1,007	1,037	1,119	998	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-189	-213	-177	-86	-121	-7	227	60	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	95,125	95,033	93,738	91,554	90,898	91,088	90,591	89,024	Actif
Liabilities	83,888	78,712	78,186	76,256	76,170	76,785	76,292	75,464	Passif
Equity	11,231	16,315	15,546	15,298	14,728	14,303	14,299	13,560	Avoir
Share capital	14,647	14,945	15,062	15,120	14,902	14,927	15,238	14,831	Capital-actions
Retained earnings	-6,707	-2,286	-3,198	-3,172	-3,519	-3,977	-4,292	-4,666	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-3.7	1.3	0.7	0.1	2.0	-2.6	2.9	-0.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-4.1	1.7	-2.3	5.9	1.6	-3.9	1.6	1.8	Dépenses d'exploitation
Assets	-1.0	-0.1	-1.4	-2.3	-0.7	0.2	-0.5	-1.7	Actif
Liabilities	-0.8	-6.2	-0.7	-2.5	-0.1	0.8	-0.6	-1.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.36	3.12	2.74	3.12	2.83	3.13	4.87	3.75	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-6.72	-5.22	-4.55	-2.26	-3.30	-0.19	6.34	1.76	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	21.24	20.98	23.31	18.85	19.18	20.27	21.27	19.15	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	6.479	4.295	4.467	4.400	4.544	4.695	4.652	4.818	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-3.6	1.1	0.4	0.9	1.0	-4.0	1.7	-2.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	14.1	14.1	16.5	12.3	12.6	13.3	14.4	12.2	Marge bénéficiaire

Chart B9. Operating revenues
Graphique B9. Recettes d'exploitation

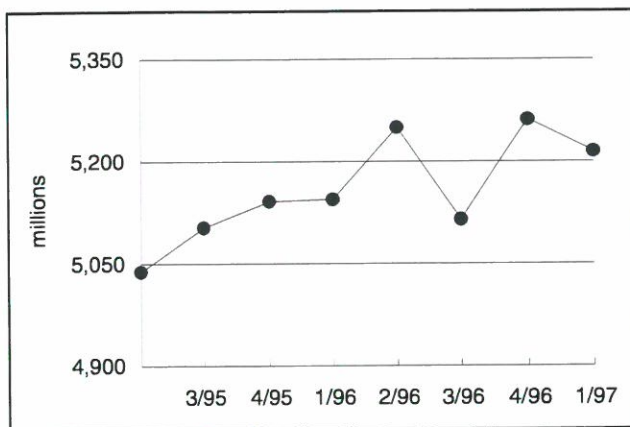
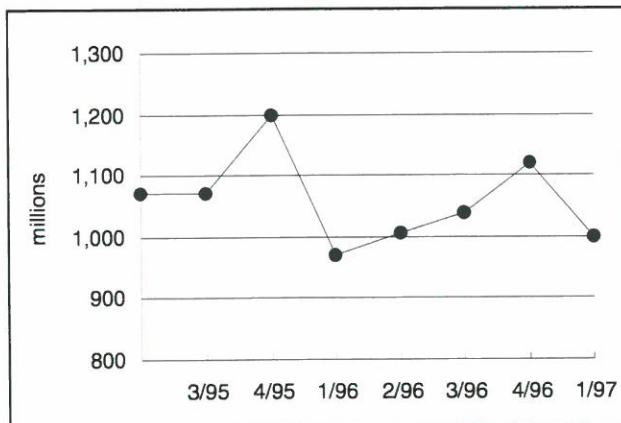


Chart B10. Operating profit
Graphique B10. Bénéfice d'exploitation



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 the broad finance and insurance group. The second largest individual industry, life insurers, accounts for 22% of the group's operating revenues and 13% of its assets.

Although operating revenues for chartered banks and other deposit-accepting institutions fell 2% this quarter, operating expenses declined by 3%. Thus, operating profits rose for the sixth consecutive quarter to reach \$3.2 billion. The industry's profit margin (22%) continues to significantly outpace the economy average (7%). However, higher income taxes and other non-operating expenses dampened net profits, and the returns on both capital and equity.

Assets and liabilities rose at comparable 2% rates this quarter after soaring by over 9% in the fourth quarter of 1996. For the latest quarter, much of the asset increase arose from the higher values of residential mortgage loans and of non-mortgage loans to Canadian corporations. Liabilities grew primarily because of growth in the value of term deposits. Although the industry's debt to equity ratio was unchanged from last quarter, it remained high relative to those levels recorded for recent years.

Trust companies enjoyed a profitable first quarter, because their operating revenues soared by 28% while their operating expenses declined slightly. The industry's operating profits nearly tripled while net profits almost doubled. As a result, the industry doubled its profit margin and its returns on both capital and equity. Most of the operating revenue increase came from sales of securities and other assets. However, this led to a decline in industry assets, particularly in Government of Canada treasury bills. Meanwhile, the industry's capital ratio declined this quarter while its debt to equity ratio remained unchanged after having soared in the fourth quarter of 1996.

For credit unions, although operating revenues remained stable this quarter, operating expenses rose slightly and nudged profits downwards. The industry witnessed a small decline in its profit margin and its returns on both capital and equity. Nevertheless, the industry's profit margin of 13% continues to easily exceed the overall economy average. Industry assets and liabilities concurrently grew 1% in the quarter. A major reason for the growth of assets was an increase in loans to local credit unions. Meanwhile, liabilities rose partly because of higher non-chequing deposits. As well,

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 l'ensemble du groupe des finances et des assurances. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, représente 22 % des recettes d'exploitation du groupe et 13 % de son actif.

Bien que les recettes d'exploitation des banques à charte et des autres institutions de dépôts diminuent de 2 % ce trimestre, les dépenses d'exploitation baissent de 3 %. Ainsi, les bénéfices d'exploitation augmentent pour le sixième trimestre d'affilée et atteignent 3,2 milliards de dollars. La marge bénéficiaire du secteur (22 %) se maintient bien au-dessus de la moyenne enregistrée pour l'ensemble de l'économie (7 %). Cependant, des impôts sur le revenu et des dépenses hors exploitation plus élevés réduisent les bénéfices nets ainsi que le rendement des capitaux employés et de l'avoir.

L'actif et le passif augmentent à peu près au même taux (2 %) ce trimestre après avoir fait un bond de plus de 9 % au cours du quatrième trimestre de 1996. Ce trimestre, l'accroissement de l'actif est dû en grande partie à la valeur plus élevée des prêts hypothécaires résidentiels et des prêts non hypothécaires accordés aux sociétés canadiennes. Le passif s'est accru principalement en raison de l'augmentation de la valeur des dépôts à terme. Bien que le ratio de la dette à l'avoir du secteur soit inchangé par rapport au trimestre précédent, il demeure élevé comparativement aux valeurs qui ont été enregistrées au cours des dernières années.

Les sociétés de fiducie connaissent un premier trimestre rentable puisque leurs recettes d'exploitation font un bond de 28 % tandis que leurs dépenses d'exploitation diminuent légèrement. Les bénéfices d'exploitation du secteur ont presque triplé tandis que les bénéfices nets ont presque doublé. Par conséquent, le secteur double sa marge de profit et le rendement qu'il obtient des capitaux employés et de l'avoir. La majeure partie de l'accroissement des recettes d'exploitation est attribuable à la vente de titres et d'autres éléments d'actif. Toutefois, cela entraîne une diminution de l'actif du secteur, notamment en ce qui a trait aux bons du Trésor du gouvernement canadien. Par ailleurs, le ratio du rendement des capitaux employés fléchit ce trimestre, tandis que le ratio de la dette à l'avoir demeure inchangé après avoir monté en flèche au cours du quatrième trimestre de 1996.

Quant aux caisses d'épargne et de crédit, bien que leurs recettes d'exploitation demeurent stables ce trimestre, leurs dépenses d'exploitation augmentent légèrement, réduisant ainsi les bénéfices. Le secteur connaît une légère baisse de sa marge bénéficiaire et du rendement des capitaux employés et de l'avoir. Malgré cela, la marge bénéficiaire du secteur (13 %) continue d'excéder facilement la moyenne enregistrée pour l'ensemble de l'économie. L'actif et le passif du secteur ont progressé simultanément de 1 % ce trimestre. Une des principales raisons de l'augmentation de l'actif est l'accroissement du nombre de

the industry's debt to equity and working capital ratios worsened slightly this quarter.

The consumer and business financing intermediaries industry saw significant growth in both its operating revenues and expenses this quarter. Although the operating and net profits remained virtually unchanged, the return on capital and profit margin fell slightly. The return on equity, however, rose this quarter because of reduced reliance on share capital financing. The value of industry assets soared by 10% this quarter, primarily because of increases in loans and advances to affiliates in Canada and more commercial loans to wholesalers. Liabilities rose at an even faster rate due to the issuance of more bonds and debentures and because of more loans from affiliates in Canada. These factors, combined with less reliance on share capital financing, caused the industry's debt to equity ratio to reach its highest level since mid-1994.

For life insurers, although operating revenues dropped sharply in the quarter, operating expenses fell even more. This led to a \$160 million increase in operating profits and the industry's highest profit margin in several years. Contributing to this success was the industry's lowest claims to premium ratio in at least five years. However, higher income taxes, fewer of which were deferred, dampened the industry's net profit along with its returns on both equity and capital. Industry leverage, as measured by the debt to equity ratio, was unchanged. Nor was there any marked change in the composition or value of industry assets and liabilities.

For the property and casualty insurance industry, a 5% drop in operating revenues, combined with a 6% increase in operating expenses, caused profits to fall sharply. The industry's profit margin and rates of return dipped to their lowest levels in at least two years. The industry recorded slight increases this quarter in assets, liabilities and its claims to premiums ratio. For the third straight quarter, the industry's debt to equity ratio was unchanged.

This quarter was also less profitable for the other financial intermediaries industry. Although operating expenses fell, operating revenues plummeted by even more, leading to the industry's first net loss in at least five years. In turn, the profitability ratios also declined sharply. There was a marked increase in industry assets and liabilities due to more accounts receivable and accounts payable respectively. As well, the industry's debt to equity ratio inched back up to its highest level since the first quarter of 1996.

prêts accordés à des caisses d'épargne et de crédit locales. Par ailleurs, l'augmentation du passif est due en partie à l'accroissement du nombre de comptes d'épargne véritable. En outre, les ratios de l'endettement et du fonds de roulement empiront légèrement ce trimestre.

Le secteur des intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises voit les recettes et les dépenses d'exploitation augmenter de manière significative ce trimestre. Bien que les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets demeurent pratiquement inchangés, le rendement des capitaux employés et la marge bénéficiaire ont fléchi légèrement. En revanche, le rendement de l'avoir augmente ce trimestre en raison d'une moindre dépendance du financement par capital-actions. La valeur de l'actif du secteur fait un bond de 10 % ce trimestre, principalement grâce à l'augmentation du nombre de prêts et d'avances accordés à des filiales au Canada et au plus grand nombre de prêts commerciaux consentis aux grossistes. Le passif a augmenté à un rythme encore plus rapide en raison de l'émission d'un plus grand nombre d'obligations et de débentures, et aussi parce qu'on a emprunté davantage auprès de filiales au Canada. Tous ces facteurs, ainsi que la réduction du financement par capital-actions, font que le ratio de la dette à l'avoir du secteur atteint sa valeur la plus élevée depuis le milieu de 1994.

Dans le cas des assureurs-vie, les dépenses d'exploitation baissent encore plus, même si les recettes d'exploitation diminuent de façon marquée ce trimestre. Cette situation donne une augmentation de 160 millions de dollars des bénéfices d'exploitation et la plus forte marge bénéficiaire du secteur depuis plusieurs années. Cette réussite est attribuable en partie au ratio des demandes de règlement aux primes, qui est le plus bas depuis au moins cinq ans. Cependant, des impôts sur le revenu plus élevés, dont le paiement a été moins différé, a réduit le bénéfice net du secteur ainsi que le rendement de l'avoir et des capitaux employés. L'effet de levier du secteur, indiqué par le ratio de la dette à l'avoir, demeure inchangé. Il n'y a pas non plus de changement marqué dans la composition ou la valeur de l'actif et du passif du secteur.

Dans le secteur des assurances de biens et des assurances de risques divers, une baisse de 5 % des recettes d'exploitation, doublée d'une augmentation de 6 % des dépenses d'exploitation, entraîne une diminution importante des bénéfices. La marge bénéficiaire et les taux de rendement du secteur chutent à leur niveau le plus bas depuis au moins deux ans. Le secteur affiche ce trimestre une légère hausse de l'actif, du passif et du ratio des demandes de règlement aux primes. Pour le troisième trimestre d'affilée, le ratio de la dette à l'avoir du secteur demeure inchangé.

Ce trimestre présente également une moindre rentabilité pour le secteur des autres intermédiaires financiers. Bien que les dépenses d'exploitation soient à la baisse, les recettes d'exploitation chutent encore davantage et contribuent à la première perte nette du secteur depuis au moins cinq ans. D'ailleurs, les ratios de rentabilité fléchissent également de façon marquée. On observe aussi une augmentation importante de l'actif et du passif du secteur, en raison d'un plus grand nombre de comptes-clients et de comptes créditeurs respectivement. En outre, le ratio de la dette à l'avoir du secteur est revenu petit à petit à sa plus haute valeur depuis le premier trimestre de 1996.

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

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

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	14,566	14,670	14,708	15,045	15,019	14,687	14,946	14,655	Recettes d'exploitation
Operating expenses	12,284	12,290	12,364	12,181	12,125	11,752	11,839	11,461	Dépenses d'exploitation
Operating profit	2,282	2,380	2,344	2,864	2,894	2,935	3,107	3,194	Bénéfice d'exploitation
Net profit	950	850	847	1,133	1,015	1,088	1,227	1,088	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	667,181	680,040	693,973	713,065	727,490	743,464	810,938	824,685	Actif
Liabilities	623,934	636,460	649,913	668,270	681,961	697,472	764,220	776,671	Passif
Equity	43,247	43,580	44,060	44,794	45,529	45,992	46,718	48,015	Avoir
Share capital	24,544	24,201	24,009	24,298	24,319	24,015	23,792	24,453	Capital-actions
Retained earnings	18,112	18,776	19,469	19,902	20,583	21,353	22,313	22,937	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	12.9	0.7	0.3	2.3	-0.2	-2.2	1.8	-1.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	12.6	0.0	0.6	-1.5	-0.5	-3.1	0.7	-3.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.3	1.9	2.0	2.8	2.0	2.2	9.1	1.7	Actif
Liabilities	1.2	2.0	2.1	2.8	2.0	2.3	9.6	1.6	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.96	8.67	8.88	10.17	9.89	10.02	10.42	9.86	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.79	7.81	7.69	10.12	8.92	9.47	10.51	9.06	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.67	16.22	15.94	19.04	19.27	19.98	20.79	21.80	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.498	0.501	0.477	0.538	0.578	0.584	0.643	0.642	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.427	15.604	15.751	15.919	15.979	16.165	17.358	17.176	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	13.0	0.5	-0.0	3.1	-1.2	-3.6	0.6	-3.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	8.6	9.3	9.2	12.4	12.7	13.0	14.0	14.9	Marge bénéficiaire

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

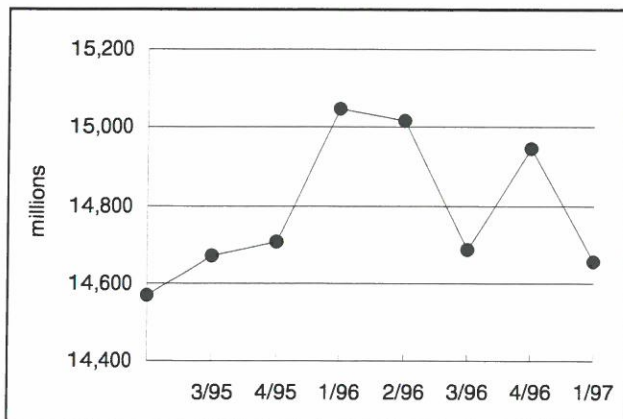


Chart B12. Operating profit
Graphique B12. Bénéfice d'exploitation

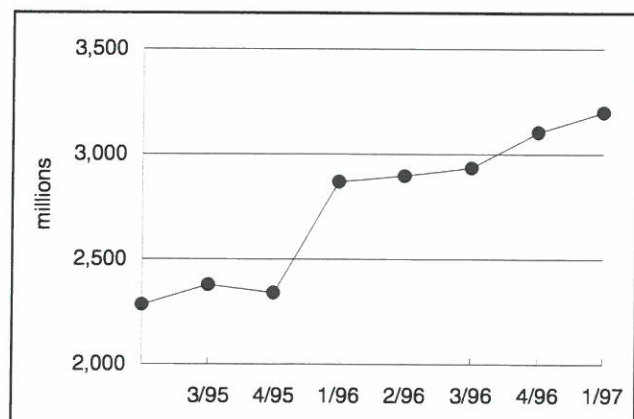


Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,694	1,654	1,601	1,509	1,473	1,460	1,384	1,770	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,588	1,817	1,362	1,404	1,329	1,248	1,167	1,162	Dépenses d'exploitation
Operating profit	106	-163	239	105	144	212	217	608	Bénéfice d'exploitation
Net profit	21	-270	148	28	68	99	157	311	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	72,090	71,090	67,777	67,823	67,378	66,991	68,795	67,554	Actif
Liabilities	68,795	67,992	64,862	64,920	64,437	63,957	65,783	64,515	Passif
Equity	3,294	3,098	2,915	2,902	2,941	3,034	3,011	3,039	Avoir
Share capital	2,861	2,740	2,319	2,166	2,152	2,164	2,160	2,208	Capital-actions
Retained earnings	386	161	555	695	749	829	813	755	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.1	-2.4	-3.2	-5.7	-2.4	-0.9	-5.2	27.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.3	14.4	-25.0	3.1	-5.3	-6.1	-6.5	-0.4	Dépenses d'exploitation
Assets	0.6	-1.4	-4.7	0.1	-0.7	-0.6	2.7	-1.8	Actif
Liabilities	0.6	-1.2	-4.6	0.1	-0.7	-0.7	2.9	-1.9	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.59	-20.02	14.89	3.48	6.16	8.38	10.87	23.75	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	2.49	-34.86	20.34	3.82	9.20	13.09	20.82	41.00	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	3.60	6.25	-9.87	6.98	9.80	14.52	15.65	34.36	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.534	0.571	0.630	0.874	0.835	0.846	1.171	1.193	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	21.883	22.950	23.250	23.369	22.909	22.082	22.845	22.232	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.2	-2.6	-3.5	-4.9	-3.4	-2.3	-6.4	26.3	Recettes d'exploitation
Profit margin	-3.5	-0.7	-16.6	0.4	3.2	7.6	8.8	27.4	Marge bénéficiaire

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Recettes d'exploitation

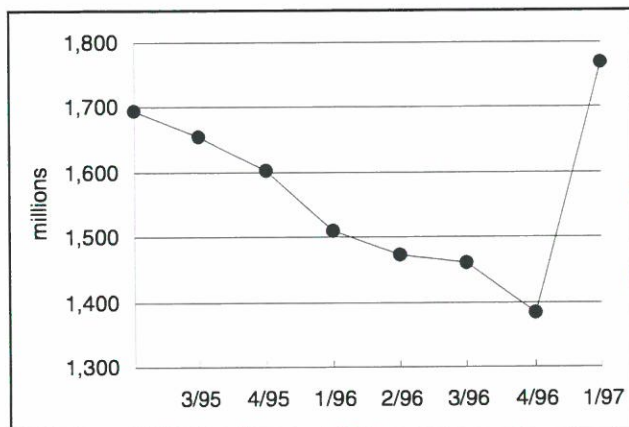


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Bénéfice d'exploitation

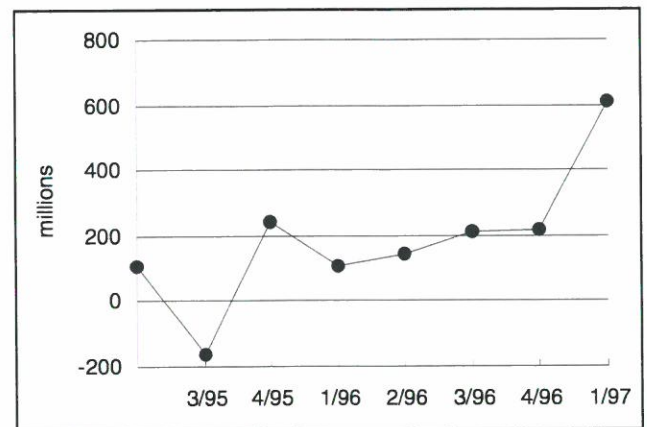


Table B5. Credit unions, financial statistics

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

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
				millions					
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,840	2,753	2,824	2,738	2,636	2,597	2,593	2,590	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,472	2,435	2,504	2,427	2,334	2,307	2,249	2,258	Dépenses d'exploitation
Operating profit	368	318	320	311	302	290	344	332	Bénéfice d'exploitation
Net profit	197	169	168	158	158	149	216	186	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	122,284	123,432	124,409	126,423	129,503	129,794	130,897	132,400	Actif
Liabilities	114,690	115,781	116,682	118,752	121,763	121,868	122,829	124,002	Passif
Equity	7,593	7,651	7,727	7,671	7,741	7,925	8,069	8,398	Avoir
Share capital	3,088	3,027	3,048	2,903	2,932	2,954	3,032	3,157	Capital-actions
Retained earnings	4,503	4,621	4,676	4,766	4,807	4,969	5,034	5,239	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	5.9	-3.1	2.6	-3.0	-3.7	-1.5	-0.2	-0.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	6.1	-1.5	2.8	-3.1	-3.8	-1.2	-2.5	0.4	Dépenses d'exploitation
Assets	1.8	0.9	0.8	1.6	2.4	0.2	0.8	1.1	Actif
Liabilities	1.8	1.0	0.8	1.8	2.5	0.1	0.8	1.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.97	8.01	7.84	7.59	7.59	6.66	8.01	6.88	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	10.37	8.93	8.69	8.22	8.17	7.50	10.71	8.85	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	12.96	11.56	11.35	11.36	11.44	11.19	13.27	12.82	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.679	0.744	0.782	0.798	0.720	0.813	0.891	0.944	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	16.104	16.133	16.100	16.481	16.730	16.377	16.223	15.766	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	6.0	-3.3	2.3	-2.2	-4.7	-2.9	-1.4	-1.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	5.9	4.6	4.6	4.8	4.8	4.2	6.4	5.9	Marge bénéficiaire

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Recettes d'exploitation

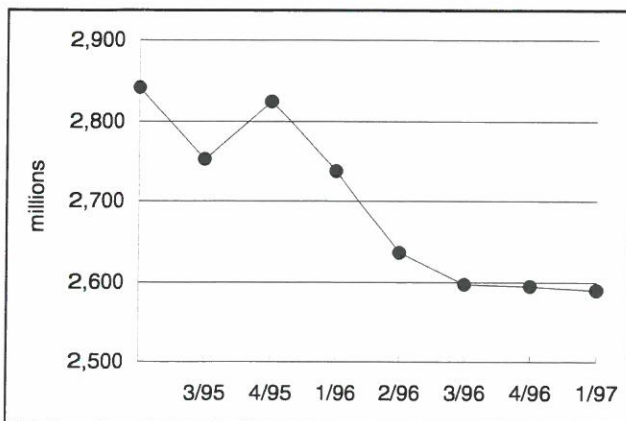


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Bénéfice d'exploitation

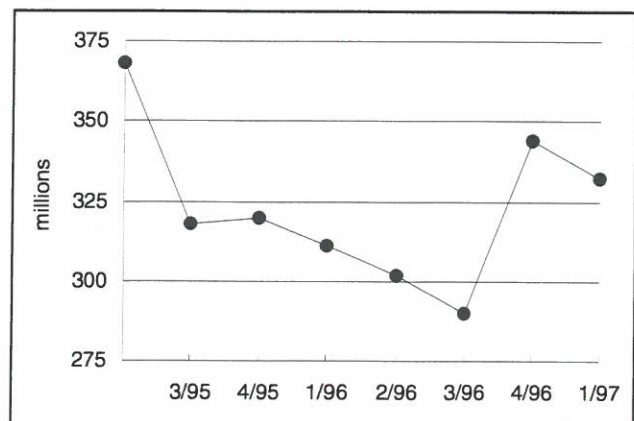


Table B6. Consumer and business financing intermediaries, financial statistics

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

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,177	2,210	2,238	2,215	2,239	2,223	2,276	2,419	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,217	1,210	1,231	1,269	1,280	1,284	1,320	1,462	Dépenses d'exploitation
Operating profit	960	1,000	1,007	946	959	939	956	957	Bénéfice d'exploitation
Net profit	216	267	259	213	258	233	286	285	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	68,195	68,520	70,550	69,375	72,988	72,474	74,747	82,051	Actif
Liabilities	55,069	55,126	56,616	54,053	56,383	55,626	58,292	66,217	Passif
Equity	13,127	13,394	13,934	15,322	16,605	16,848	16,455	15,834	Avoir
Share capital	10,931	11,003	11,510	11,522	12,566	12,608	12,123	11,600	Capital-actions
Retained earnings	429	542	664	2,332	2,421	2,545	2,484	2,660	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.1	1.5	1.3	-1.0	1.1	-0.7	2.4	6.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.0	-0.6	1.7	3.1	0.9	0.3	2.8	10.8	Dépenses d'exploitation
Assets	3.2	0.5	3.0	-1.7	5.2	-0.7	3.1	9.8	Actif
Liabilities	4.7	0.1	2.7	-4.5	4.3	-1.3	4.8	13.6	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.29	5.40	5.25	5.26	4.58	4.59	4.66	4.32	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	6.58	7.97	7.44	5.56	6.22	5.52	6.96	7.20	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	44.09	45.28	45.01	42.69	42.84	42.26	42.00	39.55	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	3.671	3.586	3.541	3.209	3.079	2.972	3.202	3.693	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.2	1.3	1.0	-0.2	0.1	-2.1	1.2	4.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	37.0	38.4	38.2	36.1	36.2	35.3	35.2	32.6	Marge bénéficiaire

Chart B17. Operating revenues
Graphique B17. Recettes d'exploitation

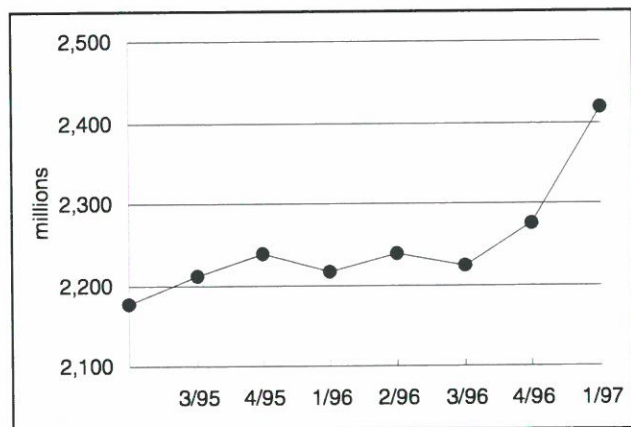


Chart B18. Operating profit
Graphique B18. Bénéfice d'exploitation

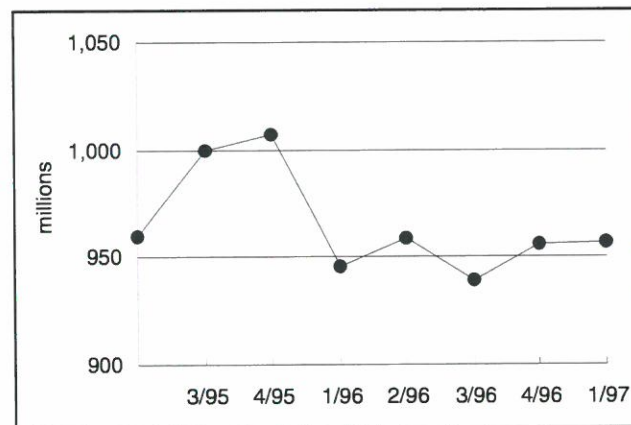


Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,681	9,190	9,257	8,744	8,725	9,080	9,163	8,277	Recettes d'exploitation
Operating expenses	9,177	8,737	8,547	8,188	8,120	8,472	8,612	7,566	Dépenses d'exploitation
Operating profit	504	453	710	556	605	608	551	711	Bénéfice d'exploitation
Net profit	277	259	488	346	348	339	426	381	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	164,610	166,619	168,210	168,253	169,561	172,682	173,420	174,005	Actif
Liabilities	138,978	140,572	141,439	141,334	142,124	144,616	144,755	144,718	Passif
Equity	25,631	26,047	26,771	26,919	27,437	28,066	28,665	29,287	Avoir
Share capital	2,194	2,203	2,198	2,240	2,237	2,243	2,246	2,251	Capital-actions
Retained earnings	22,778	23,203	23,948	23,926	24,460	25,077	25,662	26,278	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.1	-5.1	0.7	-5.5	-0.2	4.1	0.9	-9.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-6.2	-4.8	-2.2	-4.2	-0.8	4.3	1.7	-12.1	Dépenses d'exploitation
Assets	0.6	1.2	1.0	0.0	0.8	1.8	0.4	0.3	Actif
Liabilities	0.7	1.1	0.6	-0.1	0.6	1.8	0.1	-0.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.24	3.89	6.84	4.96	4.91	4.62	5.68	5.02	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.32	3.97	7.29	5.14	5.08	4.83	5.94	5.20	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.20	4.93	7.66	6.36	6.94	6.70	6.02	8.59	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.175	0.190	0.178	0.185	0.189	0.226	0.186	0.187	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.672	0.689	0.665	0.684	0.699	0.678	0.670	0.622	Ratio des sinistres aux primes
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.0	-5.3	0.4	-4.7	-1.2	2.7	-0.3	-11.3	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.9	-2.0	0.9	-0.2	0.3	-0.2	-0.8	1.7	Marge bénéficiaire

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Recettes d'exploitation

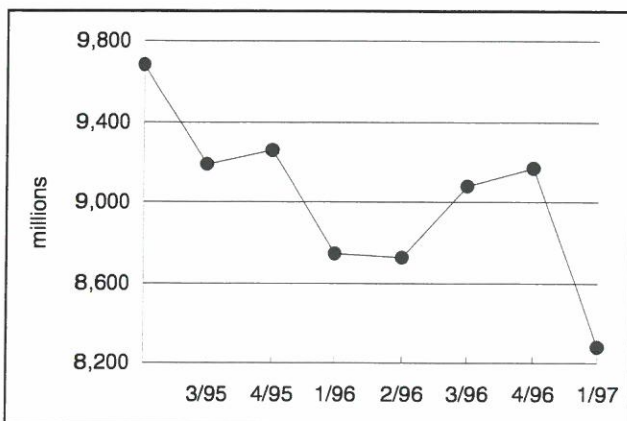


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Bénéfice d'exploitation

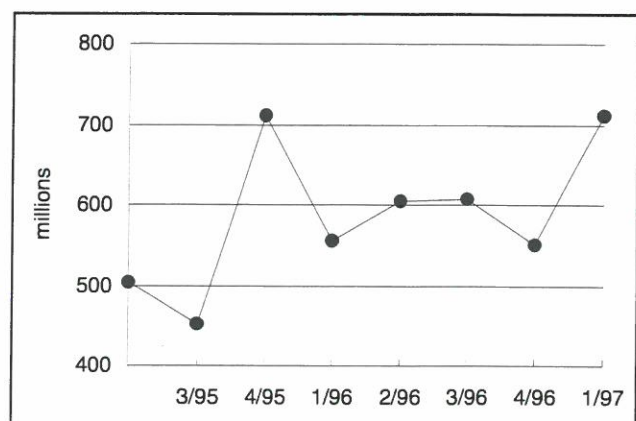


Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics

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

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,858	5,981	6,085	6,056	6,102	6,107	6,420	6,095	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,277	5,425	5,572	5,519	5,416	5,625	5,371	5,681	Dépenses d'exploitation
Operating profit	581	556	513	537	686	482	1,049	414	Bénéfice d'exploitation
Net profit	401	407	322	353	421	339	692	272	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	44,999	45,564	45,933	45,384	47,288	47,937	53,167	53,718	Actif
Liabilities	31,315	31,666	32,155	31,491	32,898	33,365	38,141	38,567	Passif
Equity	13,684	13,898	13,777	13,893	14,390	14,572	15,027	15,151	Avoir
Share capital	3,000	2,985	3,088	3,036	3,058	3,059	3,091	3,126	Capital-actions
Retained earnings	9,833	10,066	9,835	10,074	10,551	10,734	11,153	11,231	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.6	2.1	1.7	-0.5	0.8	0.1	5.1	-5.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.9	2.8	2.7	-1.0	-1.9	3.9	-4.5	5.8	Dépenses d'exploitation
Assets	4.3	1.3	0.8	-1.2	4.2	1.4	10.9	1.0	Actif
Liabilities	4.9	1.1	1.5	-2.1	4.5	1.4	14.3	1.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	10.84	10.95	8.79	9.62	11.07	8.86	17.26	7.00	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	11.72	11.72	9.37	10.16	11.71	9.30	18.43	7.19	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	9.93	9.31	8.43	8.87	11.25	7.90	16.34	6.80	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.134	0.125	0.125	0.122	0.116	0.114	0.115	0.116	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.691	0.742	0.790	0.772	0.678	0.754	0.716	0.735	Ratio des sinistres aux primes
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	2.7	1.9	1.4	0.3	-0.2	-1.3	3.9	-6.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	2.8	2.4	1.7	2.3	4.6	1.0	9.5	-0.1	Marge bénéficiaire

Chart B21. Operating revenues
Graphique B21. Recettes d'exploitation

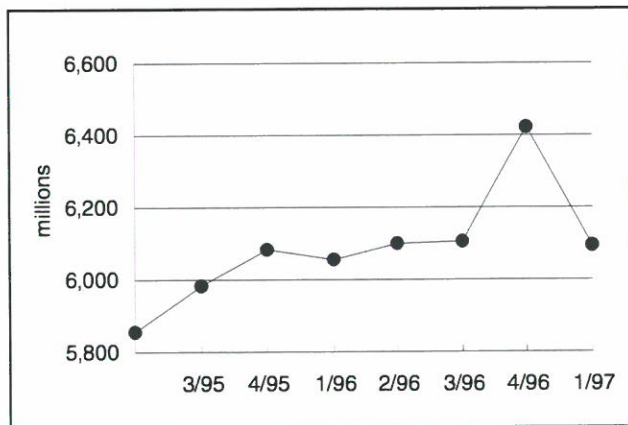


Chart B22. Operating profit
Graphique B22. Bénéfice d'exploitation

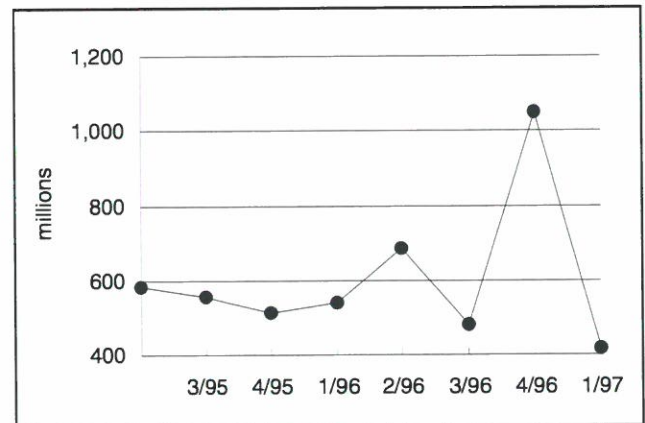


Table B9. Other financial intermediaries, financial statistics

Tableau B9. Autres intermédiaires financiers, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,977	2,132	2,125	2,120	2,164	2,193	2,130	1,936	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,677	1,773	1,766	1,755	1,795	1,860	1,770	1,753	Dépenses d'exploitation
Operating profit	300	359	359	365	369	333	360	183	Bénéfice d'exploitation
Net profit	86	121	111	147	120	72	69	-3	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	49,266	55,147	45,702	52,765	59,281	67,664	47,096	50,401	Actif
Liabilities	38,985	45,276	36,111	43,301	49,837	58,580	38,781	42,122	Passif
Equity	10,280	9,871	9,591	9,465	9,444	9,085	8,315	8,280	Avoir
Share capital	6,634	6,464	6,454	6,467	6,634	6,554	6,268	6,518	Capital-actions
Retained earnings	2,077	1,887	1,623	1,537	1,406	1,131	687	342	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.9	7.8	-0.3	-0.2	2.1	1.3	-2.9	-9.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-11.9	5.7	-0.4	-0.6	2.3	3.6	-4.8	-1.0	Dépenses d'exploitation
Assets	3.1	11.9	-17.1	15.5	12.3	14.1	-30.4	7.0	Actif
Liabilities	3.7	16.1	-20.2	19.9	15.1	17.5	-33.8	8.6	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.48	4.27	4.24	5.00	4.71	4.52	4.44	2.70	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	3.34	5.08	4.82	6.42	5.27	3.19	3.31	-0.26	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.16	16.84	16.92	17.21	17.05	15.20	16.92	9.44	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.428	1.538	1.412	1.474	1.418	1.404	1.374	1.463	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.0	7.6	-0.6	0.6	1.1	-0.1	-4.1	-10.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	8.1	9.9	10.2	10.6	10.4	8.3	10.1	2.5	Marge bénéficiaire

Chart B23. Operating revenues

Graphique B23. Recettes d'exploitation

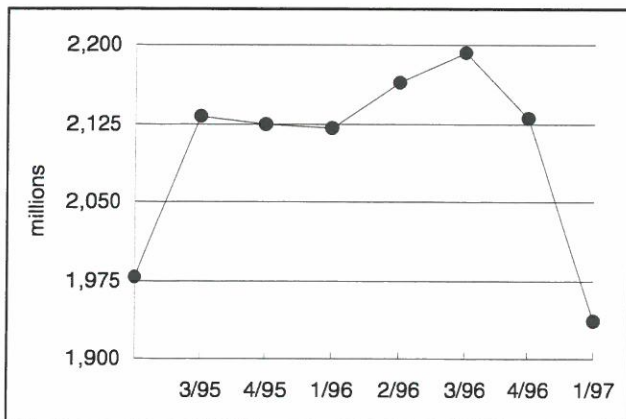
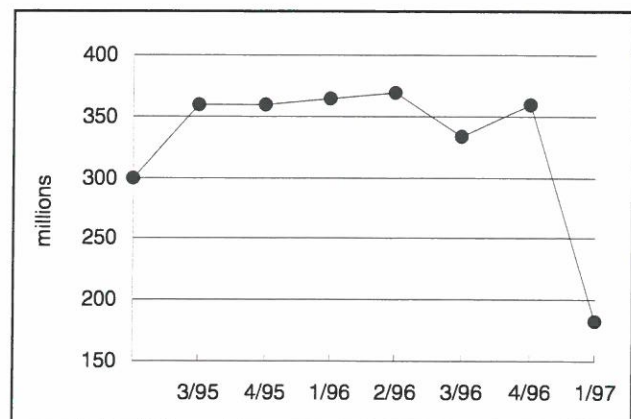


Chart B24. Operating profit

Graphique B24. Bénéfice d'exploitation



Finance, Insurance and Real Estate, employment

More than a quarter of the finance, insurance and real estate 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 14% of the group's workers, respectively. About 84% of the group's jobs are full-time. Moreover, 14% of all those employed in this industry group are self-employed.

The number of people employed in the finance, insurance and real estate group declined for the third consecutive quarter. The group provided 4,000 fewer jobs this quarter. Although employment did expand by 3,000 for banks and other deposit accepting institutions, and by 5,000 in the insurance and real estate agents industry, this was more than offset by job losses in other industries – particularly for real estate operators and for the other financial intermediaries industries.

The finance, insurance and real estate group's 4,000 lost jobs this quarter were all full-time positions. Meanwhile the number of part-time jobs remains the same as in the fourth quarter of 1996.

If we instead compare this quarter to the first quarter of 1996, the finance, insurance and real estate group overall has lost 8,000 full-time positions, while generating only 3,000 part-time jobs. Compared to this time last year, the group therefore employs 5,000 fewer people overall. Since the first quarter of 1996, heavy job losses were reported for the real estate developers industry (20,000 jobs lost) and the other financial intermediaries industry (10,000 jobs lost). These losses were softened by employment increases of 16,000 and 11,000 respectively for the real estate operators industry and the insurance industry.

Self-employment for the group rose sharply this quarter. This has become increasingly common, as 16% of those employed in the group are self-employed. By contrast, two years ago, only 12% were self-employed.

Finances, assurances et services immobiliers — emploi

Plus d'un quart des emplois du secteur des finances, des assurances et des services immobiliers sont concentrés dans les banques et dans les autres institutions de dépôts. Les agents d'assurance et immobiliers représentent environ 20 % des travailleurs de ce groupe, tandis que les secteurs de sociétés d'assurance et des exploitants de sociétés immobilières emploient respectivement 18 % et 14 % de l'effectif de cette branche. Environ 84 % de ces emplois sont à plein temps. En outre, 14 % de tous les emplois de ce groupe sont des emplois autonomes.

Le nombre de personnes travaillant dans le secteur des finances, des assurances et des services immobiliers diminue pour le troisième trimestre consécutif. Dans l'ensemble, le groupe compte ce trimestre 4 000 emplois de moins. Bien qu'il y ait une augmentation de 3 000 emplois dans le secteur des banques et des autres institutions de dépôts, et 5 000 emplois de plus dans le secteur des assurances et des services immobiliers, ces hausses sont plus que neutralisées par des pertes d'emplois dans d'autres secteurs, notamment ceux des exploitants immobiliers et des autres intermédiaires financiers.

Les 4 000 emplois perdus ce trimestre par le groupe des finances, des assurances et des services immobiliers étaient des postes à plein temps. Quant au nombre d'emplois à temps partiel, il demeure inchangé par rapport au quatrième trimestre de 1996.

Si l'on compare le présent trimestre au premier trimestre de 1996, le groupe des finances, des assurances et des services immobiliers a perdu au total 8 000 emplois à plein temps et créé seulement 3 000 emplois à temps partiel. Par rapport à la même époque de l'année dernière, le groupe emploie donc dans l'ensemble 5 000 personnes de moins. Depuis le premier trimestre de 1996, des pertes d'emplois importantes ont été signalées dans le secteur des promoteurs immobiliers (20 000 emplois perdus) et dans le secteur des autres intermédiaires financiers (10 000 emplois perdus). Ces pertes ont été quelque peu atténuées par la création de 16 000 et 11 000 emplois respectivement dans les secteurs des exploitants immobiliers et des assurances.

L'emploi autonome augmente de façon marquée au sein du groupe ce trimestre. Ce type d'emploi devient de plus en plus courant, puisqu'il concerne 16 % des employés du groupe. Il y a deux ans, cette proportion n'était que de 12 %.

Table B10. Finance, insurance and real estate, employment

Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, emploi

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
thousands – milliers									
Employment									Emploi
Banks and other	245	238	217	225	218	228	238	241	Banques et autres
Trust/mortgage	23	30	27	19	18	16	19	19	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	47	54	51	58	56	51	51	50	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	148	155	145	132	138	147	144	143	Assurances
Other financial	86	87	80	83	89	84	75	73	Autres interm. financiers
Real estate operators	117	123	129	131	128	120	117	111	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	152	147	150	151	157	154	152	157	Agences (assur./immob.)
Total	818	832	799	799	804	799	798	794	Total
Full-time	698	722	683	675	691	681	672	667	Plein temps
Part-time	121	111	117	124	113	117	127	127	Temps partiel
Self employment	99	103	112	107	111	111	115	128	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	10.4	7.7	-6.1	-5.9	-11.0	-4.2	9.7	7.1	Banques et autres
Trust/mortgage	9.5	66.7	28.6	-9.5	-21.7	-46.7	-29.6	0.0	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-26.6	-1.8	13.3	38.1	19.1	-5.6	0.0	-13.8	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	2.1	14.0	8.2	-7.0	-6.8	-5.2	-0.7	8.3	Assurances
Other financial	3.6	3.6	-11.1	-4.6	3.5	-3.4	-6.3	-12.0	Autres interm. financiers
Real estate operators	-1.7	4.2	15.2	14.9	9.4	-2.4	-9.3	-15.3	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	-3.2	-5.8	7.1	7.1	3.3	4.8	1.3	4.0	Agences (assur./immob.)
Total	1.0	5.6	3.5	1.5	-1.7	-4.0	-0.1	-0.6	Total
Full-time	0.9	7.0	3.6	1.0	-1.0	-5.7	-1.6	-1.2	Plein temps
Part-time	1.7	-2.6	3.5	3.3	-6.6	5.4	8.5	2.4	Temps partiel
Self employment	2.1	9.6	30.2	15.1	12.1	7.8	2.7	19.6	Travail autonome
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-0.9	4.5	2.7	0.2	-3.0	-5.1	-1.5	-1.6	Total
Full-time	-1.3	5.7	3.3	0.6	-1.9	-4.4	-2.5	-1.9	Plein temps
Part-time	1.3	-3.2	0.6	-1.5	-9.4	-9.7	5.5	0.5	Temps partiel
Self-employment	1.6	11.5	27.2	9.0	6.0	2.4	-4.7	9.6	Travail autonome

Chart B25. Full-time employment

Graphique B25. Emploi à plein temps

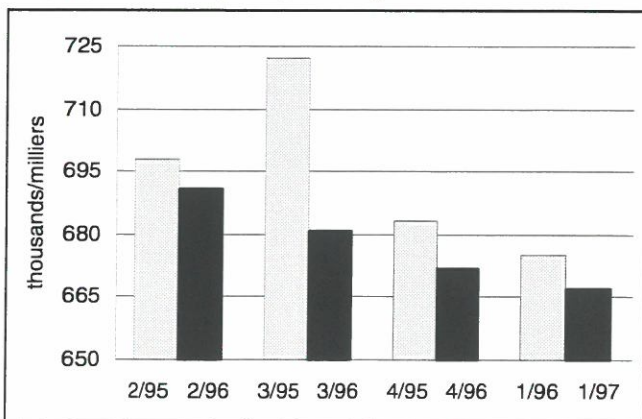
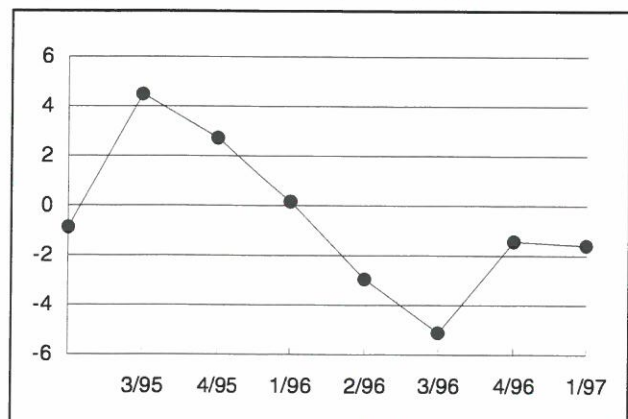


Chart B26. Comparative indicator, total

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

The highest paid salaried employees in the finance, insurance, and real estate group work in the other financial intermediaries industry and in the insurance industry. The group's lowest paid personnel are employed by the real estate operators industry and by credit unions. The gap between the highest and lowest paid industries in the group has widened over the past two years.

After declining slightly last quarter, average annual salaries in the finance, insurance and real estate group rose by 1% this quarter to reach \$41,509. Salaries increased for every industry in the group except for credit unions. The largest increase this quarter was posted in the real estate operators industry where salaries rose by over 3% to reach \$33,923. Nevertheless, employees in the real estate operators industry continue to receive the lowest salaries in the group.

Over the longer term, the comparative indicator shows that in five of the last six quarters average salaries for the broad finance, insurance and real estate group rose faster than salaries paid in the economy overall. In fact, over the past two years, salaries in the group increased by 11%, while those in the overall economy rose by just 4%. Average salaries for each of the group's industries rose in nominal terms during this period. The only exception was for the credit union industry where salaries fell slightly during the two years.

The purchasing power of the group's employees has also increased. After standardizing for increases in the cost of living, as measured by the CPI, salaries still rose in real terms by nearly 1% this quarter. Over the past two years, the group's employees have seen their after-inflation purchasing power increase by 7%.

Finances, assurances et services immobiliers — rémunération

Les employés qui touchent les salaires les plus élevés versés au sein du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers sont ceux du secteur des autres intermédiaires financiers et des assurances. Les employés qui gagnent les salaires les plus bas travaillent au sein des secteurs des exploitants immobiliers et des caisses d'épargne et de crédit. L'écart salarial entre les secteurs où la rémunération est la plus élevée et ceux où elle est la plus faible s'est élargi au cours des deux dernières années.

Après avoir fléchi légèrement au cours du dernier trimestre, le salaire annuel moyen dans le groupe des finances, des assurances et des services immobiliers augmente de 1 % ce trimestre pour atteindre 41 509 dollars. La rémunération augmente dans chaque secteur du groupe, à l'exception du secteur des caisses d'épargne et de crédit. L'augmentation la plus importante est enregistrée dans le secteur des exploitants immobiliers, où le salaire moyen augmente de 3 % ce trimestre et atteint 33 923 dollars. Toutefois, les employés de ce secteur continuent de toucher la rémunération la plus faible au sein du groupe.

Sur une longue période, les indicateurs comparatifs montrent qu'au cours de cinq des six derniers trimestres, le salaire moyen pour l'ensemble du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers a augmenté plus rapidement que les salaires versés dans l'ensemble de l'économie. En effet, au cours des deux dernières années, les salaires payés au sein du groupe ont augmenté de 11 %, tandis que les salaires moyens payés dans l'ensemble de l'économie n'ont augmenté que de 4 %. L'augmentation des salaires moyens dans chacun des secteurs du groupe a été nominale durant cette même période. La seule exception est celle du secteur des caisses d'épargne et de crédit, où les salaires ont légèrement diminué au cours de cette période de deux ans.

Le pouvoir d'achat des employés du groupe augmente également. Après avoir pris en compte les augmentations du coût de la vie, indiquées par l'IPC, la hausse réelle des salaires ce trimestre est de près de 1 %. Au cours des deux dernières années, les employés du groupe ont vu leur pouvoir d'achat augmenter de 7 %, en tenant compte de l'inflation.

Tableau B11. Finance, insurance and real estate, salaries

Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, rémunération

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
dollars per year – dollars par année									
Salaried employees									Employés
Banks and other	36,204	36,918	37,571	38,032	38,501	39,266	38,920	38,919	Banques et autres
Trust/mortg. companies	35,107	35,175	36,345	38,459	39,613	37,084	38,161	39,211	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	33,155	32,737	31,722	32,378	34,037	35,368	34,634	34,021	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	39,350	39,434	39,774	41,430	42,541	42,173	42,409	43,443	Assurances
Other financial	45,472	45,679	47,307	48,979	53,258	52,654	53,501	55,081	Autres interm. financiers
Real estate operators	30,182	29,959	29,667	30,207	34,900	33,078	32,857	33,923	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	34,719	33,717	34,608	33,911	39,917	40,399	39,688	39,807	Agences (assur./immob.)
Total	37,142	37,376	38,020	38,732	41,027	41,051	41,020	41,509	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	0.7	2.0	1.8	1.2	1.2	2.0	-0.9	-0.0	Banques et autres
Trust/mortg. companies	-1.1	0.2	3.3	5.8	3.0	-6.4	2.9	2.8	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-2.7	-1.3	-3.1	2.1	5.1	3.9	-2.1	-1.8	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-1.9	0.2	0.9	4.2	2.7	-0.9	0.6	2.4	Assurances
Other financial	-0.1	0.5	3.6	3.5	8.7	-1.1	1.6	3.0	Autres interm. financiers
Real estate operators	-4.3	-0.7	-1.0	1.8	15.5	-5.2	-0.7	3.2	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-0.9	-2.9	2.6	-2.0	17.7	1.2	-1.8	0.3	Agences (assur./immob.)
Total	-0.8	0.6	1.7	1.9	5.9	0.1	-0.1	1.2	Total
Rate of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)
Banks and other	0.0	1.7	1.8	0.8	0.5	1.8	-1.5	-0.5	Banques et autres
Trust/mortg. companies	-1.8	0.0	3.3	5.3	2.2	-6.5	2.2	2.2	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-3.5	-1.5	-3.1	1.6	4.3	3.8	-2.7	-2.3	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-2.7	0.0	0.9	3.7	1.9	-1.0	-0.1	1.9	Assurances
Other financial	-0.9	0.2	3.6	3.1	7.9	-1.3	0.9	2.4	Autres interm. financiers
Real estate operators	-5.0	-1.0	-1.0	1.4	14.7	-5.4	-1.3	2.7	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-1.6	-3.1	2.6	-2.5	16.8	1.1	-2.4	-0.2	Agences (assur./immob.)
Total	-1.5	0.4	1.7	1.4	5.1	-0.1	-0.7	0.7	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.7	-0.7	2.1	1.6	4.1	-1.4	0.8	0.9	Total

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

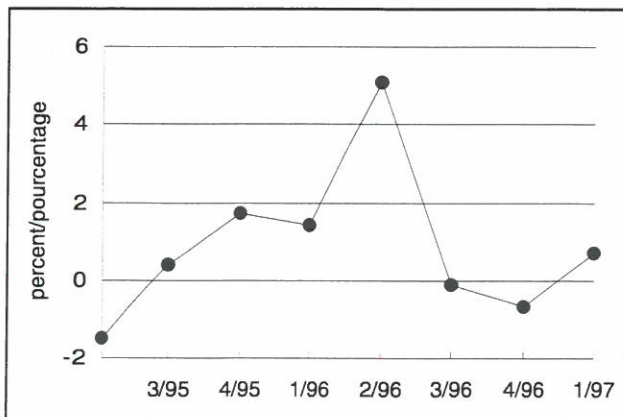
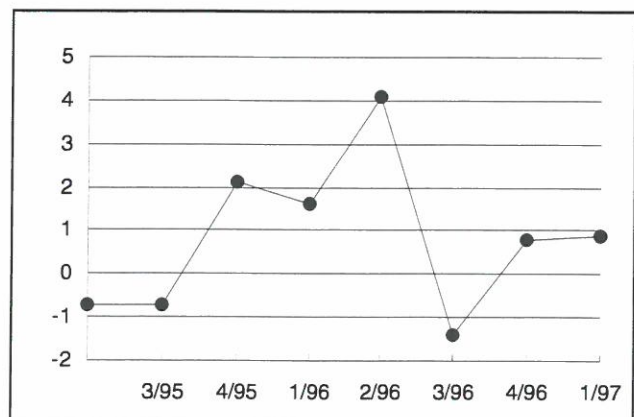


Chart B28. Comparative indicator
Graphique B28. Indicateur comparatif



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 24% of the group's total GDP. The other industries make up the remainder.

After increasing for four consecutive quarters, the GDP for the finance, insurance and real estate group showed no change in the first quarter of 1997. Within the group, although output for banks and other deposit-accepting institutions grew by nearly 3%, this was almost entirely offset by a \$200 million drop in the output of other financial intermediaries. Marked declines in GDP also occurred this quarter for trust and mortgage companies and for the insurance industry, while a small increase was recorded for credit unions.

The finance, insurance and real estate group, with no GDP growth this quarter, failed to keep pace with the overall economy, which concurrently grew by 0.8%. This is in contrast to the fourth quarter of 1996, when the group's output rose over three times as rapidly as output in the overall economy.

The fourth quarter of 1996 was more reflective of trends over the last two years, when the finance, insurance and real estate group's output grew by 7%, while that in the overall economy rose 4%. The group's fastest growing industry was banks and other deposit-accepting institutions whose output has risen by over 13% since the first quarter of 1995. Also notable was that other financial intermediaries increased their output by 11% during the last two years. The only industry that failed to grow during this period was the trust and mortgage company industry.

Finances, assurances et services immobiliers — PIB

Dans ce secteur, les parts d'actifs 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 24 % du PIB du secteur. Les autres industries représentent le reste.

Après avoir augmenté au cours de quatre trimestres consécutifs, le PIB du secteur des finances, des assurances et des services immobiliers demeure inchangé pour le premier trimestre de 1997. Au sein du groupe, l'augmentation de près de 3 % enregistrée dans le cas de la production des banques et des autres institutions de dépôts est presque entièrement neutralisée par une baisse de 200 millions de dollars dans la production des autres intermédiaires financiers. Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires, ainsi que le secteur des assurances, connaissent également une baisse marquée du PIB ce trimestre, tandis qu'on enregistre une légère hausse dans le cas des caisses d'épargne et de crédit.

N'ayant pas réalisé d'augmentation du PIB ce trimestre, le groupe des finances, des assurances et des services immobiliers ne réussit pas à suivre le rythme de l'ensemble de l'économie qui, durant cette même période, a connu une croissance de 0,8 % du PIB. Ce résultat contraste avec celui du quatrième trimestre de 1996, lorsque la production du groupe avait augmenté à un rythme plus de trois fois supérieur à celui observé pour l'ensemble de l'économie.

Le quatrième trimestre de 1996 reflétait davantage les tendances des deux dernières années, au cours desquelles la production du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers avait augmenté de 7 %, tandis que celle de l'ensemble de l'économie avait progressé de 4 %. Le secteur du groupe qui connaît la croissance la plus forte est celui des banques et des autres institutions de dépôts, dont la production a augmenté de plus de 13 % depuis le premier trimestre de 1995. On peut mentionner également que les autres intermédiaires financiers ont augmenté de 11 % leur production au cours des deux dernières années. Le seul secteur qui n'a pas connu de croissance durant cette période est celui des sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires.

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

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Banks and other	8,848	8,983	9,104	9,238	9,344	9,487	9,658	9,915	Banques et autres
Trust/mortgage	556	557	550	536	538	551	559	552	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,443	1,454	1,470	1,481	1,486	1,494	1,498	1,510	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	3,081	3,044	2,915	2,966	3,019	3,003	3,089	3,032	Assurances
Other financial	24,741	25,149	25,088	25,709	26,139	26,073	27,117	26,904	Autres interm. financiers
Total	38,669	39,187	39,127	39,930	40,526	40,608	41,921	41,913	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	1.2	1.5	1.3	1.5	1.1	1.5	1.8	2.7	Banques et autres
Trust/mortgage	-0.5	0.2	-1.3	-2.5	0.4	2.4	1.5	-1.3	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.9	0.8	1.1	0.7	0.3	0.5	0.3	0.8	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	3.7	-1.2	-4.2	1.7	1.8	-0.5	2.9	-1.8	Assurances
Other financial	2.0	1.6	-0.2	2.5	1.7	-0.3	4.0	-0.8	Autres interm. financiers
Total	1.9	1.3	-0.2	2.1	1.5	0.2	3.2	-0.0	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Banks and other	1.5	1.2	1.2	1.0	0.6	0.7	0.9	1.9	Banques et autres
Trust/mortgage	-0.2	-0.1	-1.4	-3.0	-0.1	1.6	0.5	-2.0	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1.2	0.5	1.0	0.3	-0.2	-0.3	-0.7	0.0	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	4.0	-1.5	-4.4	1.3	1.3	-1.3	1.9	-2.6	Assurances
Other financial	2.3	1.3	-0.4	2.0	1.2	-1.1	3.1	-1.6	Autres interm. financiers
Total	2.2	1.0	-0.3	1.6	1.0	-0.6	2.3	-0.8	Total

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

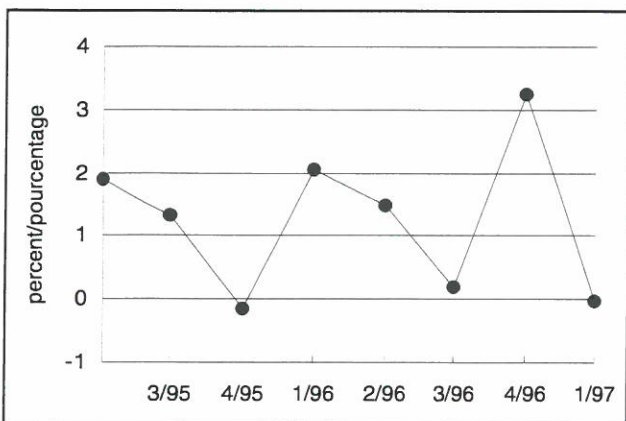
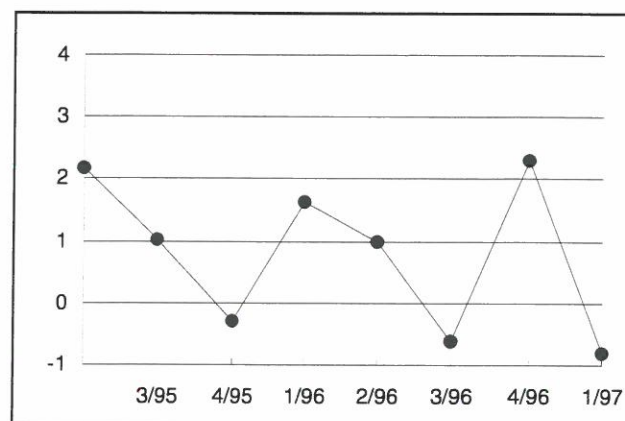


Chart B30. Comparative indicator, total
Graphique B30. Indicateur comparatif, total





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) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

C. Business Services

C. Services aux entreprises

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

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

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

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

Computer Services (3621, 3622)

Services informatiques (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

Agences de publicité (5911)

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

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

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

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

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Computer and Related Services (772)

Services informatiques et services connexes (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Services de comptabilité (773)

Advertising Services (774)

Services de publicité (774)

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

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

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Cabinets d'avocats et de notaires (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights — 1st Quarter 1997

- For the second straight quarter, output from the business services group increased markedly. The 1.3% growth rate of this quarter exceeded the 0.8% recorded for the overall economy. All four of the group's industries posted a higher GDP this quarter. The fastest growing was advertising services where output rose by 2.7%.
- With revenues rising faster than expenses this quarter, the group had higher operating and net profits, accompanied by its highest profit margin in some time. Nevertheless, the latter remained slightly below the economy-wide average.
- The group employed 13,000 more people this quarter than last. While there were 8,000 fewer part-time jobs, this was easily offset by a gain of 22,000 full-time positions. The strongest growth was in the computer and related services industry which added 15,000 new jobs. This was partially offset by the 9,000 jobs lost in advertising services.
- The business services group employs 7% more people than it did last year. Full-time employment rose 9%. Computer and related services had the most rapid growth, with 31% more jobs added this quarter.
- Salaries rose for the seventh straight quarter, this time by 0.6% to reach \$44,383. The largest increase (1.2%) was posted in advertising services. The largest drop was recorded in the offices of lawyers and notaries where salaries declined by 1.4%, after having fallen by 1.7% in the previous quarter.
- The comparative indicator shows that for seven straight quarters salaries for the business services group rose faster than salaries in the overall economy.

Services aux entreprises

Faits saillants — 1^{er} trimestre 1997

- Pour le deuxième trimestre d'affilée, la production du groupe des services aux entreprises augmente de façon marquée. Le taux de croissance de 1,3 % enregistré ce trimestre excède celui de 0,8 % observé pour l'ensemble de l'économie. Les quatre secteurs du groupe affichent tous un PIB plus élevé ce trimestre. Le secteur qui présente le meilleur taux de croissance est celui des services de publicité, où la production augmente de 2,7 %.
- Étant donné que les recettes ont augmenté plus rapidement que les dépenses, ce trimestre, le groupe affiche des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets plus élevés, ainsi que la meilleure marge bénéficiaire enregistrée depuis un certain temps. Cependant, cette marge demeure légèrement inférieure à la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie.
- Le groupe compte ce trimestre 13 000 employés de plus que le trimestre précédent. Bien qu'il y ait 8 000 emplois à temps partiel de moins, cette baisse est plus que neutralisée par un gain de 22 000 emplois à plein temps. La croissance la plus importante est enregistrée dans le secteur des services informatiques et services connexes, où l'on a créé 15 000 nouveaux emplois. Cette augmentation a été neutralisée en partie par les 9 000 emplois qui ont été perdus dans le secteur des services de publicité.
- Le groupe des services aux entreprises emploie 7 % de plus d'employés que l'année dernière. Les emplois à plein temps ont augmenté de 9 %. Le secteur des services informatiques et services connexes affiche la croissance la plus rapide avec une augmentation de 31 % ce trimestre au chapitre de l'emploi.
- Les salaires augmentent pour le septième trimestre d'affilée, cette fois de 0,6 %, et la rémunération moyenne atteint 44 383 dollars. L'augmentation la plus importante (1,2 %) est affichée par le secteur des services de publicité. La plus forte baisse est enregistrée dans le secteur des bureaux d'avocats et de notaires, où les salaires ont diminué de 1,4 % après avoir baissé de 1,7 % le trimestre précédent.
- Les indicateurs comparatifs montrent qu'au cours de sept trimestres consécutifs, les salaires versés au sein du groupe des services aux entreprises ont augmenté plus rapidement que ceux payés dans l'ensemble de l'économie.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	7.6%
Operating expenses	↑	6.7%
Profit margin*		6.4%
Assets	↑	3.6%
Liabilities	↑	4.7%
Employment**	↑	7.2%
Salaries	↑	0.6%
GDP	↑	1.3%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

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

Recettes d'exploitation	↑	7,6%
Dépenses d'exploitation	↑	6,7 %
Marge bénéficiaire*		6,4 %
Actif	↑	3,6 %
Passif	↑	4,7 %
Emploi**	↑	7,2 %
Rémunération	↑	0,6 %
PIB	↑	1,3 %

* Pourcentage du trimestre.

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

Business Services

Services aux entreprises

Chart C1. Assets

Graphique C1. Actif

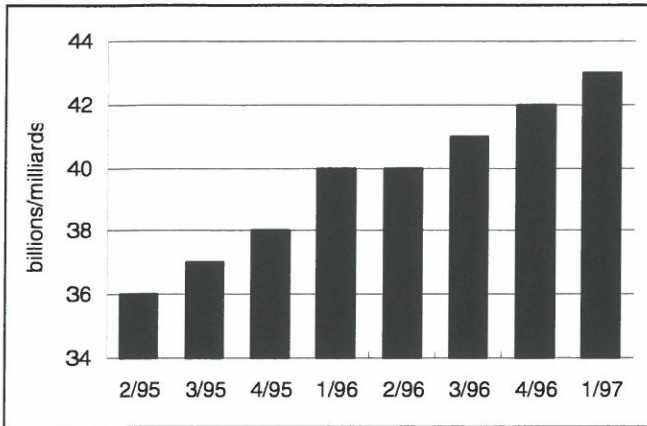


Chart C2. Operating revenues

Graphique C2. Recettes d'exploitation

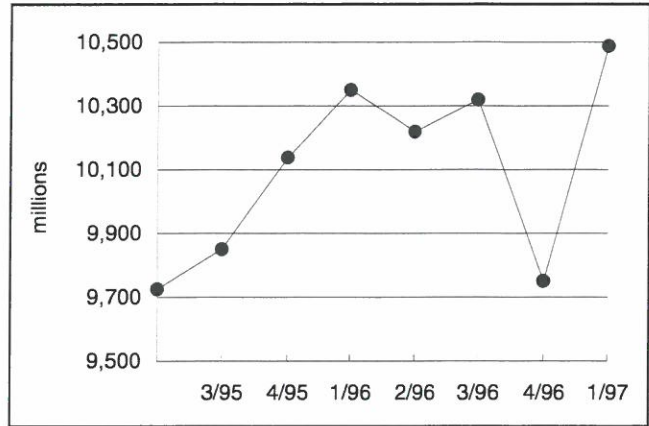


Chart C3. Operating profits

Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

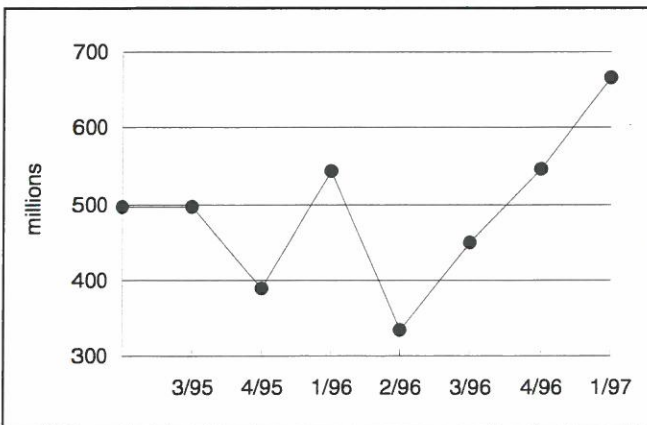


Chart C4. Employment

Graphique C4. Emploi

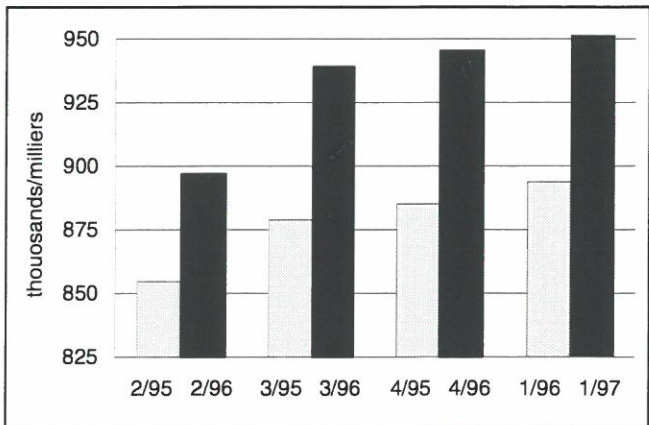


Chart C5. Salaries

Graphique C5. Rémunération

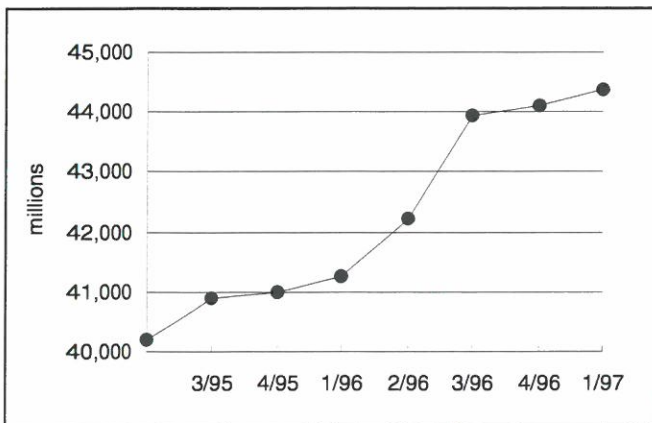
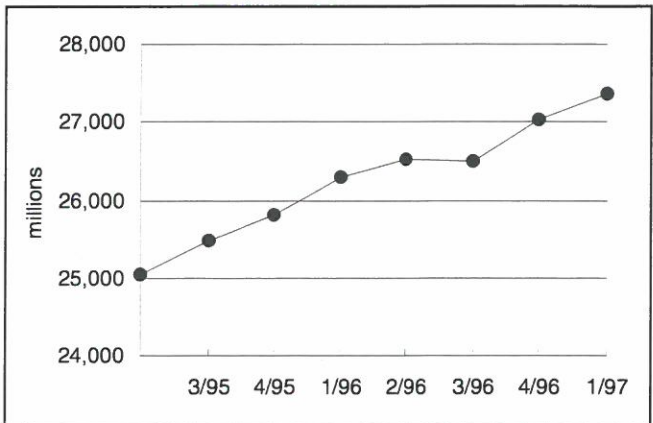


Chart C6. GDP

Graphique C6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, financial statistics

Significant fourth quarter 1996 declines in operating revenues and expenses were more than offset by a strong rebound in the first quarter of 1997; operating revenues rose by 8% this quarter while operating expenses grew 7%. Moreover, because revenues rose faster than expenses, profitability also improved this quarter. Higher operating and net profits were accompanied by the group's highest profit margin in some time. Nevertheless, the group's profit margin still remained slightly below the economy average.

The growth of business services was further demonstrated by another sharp increase in the group's assets, most of which emanated from larger inventories and portfolio investments. An increase in the group's liabilities was partly prompted by higher borrowings through bonds and debentures.

The group's equity again increased this quarter because of more share capital, despite a sharp drop in retained earnings. Although the group's quick and working capital ratios are virtually unchanged since last quarter, they do suggest that the business services group of industries is more solvent than it was a year ago.

Services aux entreprises — statistiques financières

La baisse importante des recettes et des dépenses d'exploitation survenue au cours du dernier trimestre de 1996 est plus que neutralisée par une vigoureuse reprise dans le premier trimestre de 1997; ainsi, les recettes d'exploitation augmentent de 8 % ce trimestre, tandis que les dépenses d'exploitation augmentent de 7 %. En outre, la rentabilité est également à la hausse ce trimestre parce que les recettes ont augmenté plus rapidement que les dépenses. Des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets accrus s'accompagnent de la meilleure marge bénéficiaire réalisée depuis un certain temps par le groupe. Cependant, cette marge demeure légèrement inférieure à la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie.

La croissance du groupe des services aux entreprises est reflétée davantage par un autre accroissement important de son actif, attribuable en grande partie à des stocks plus importants et à des investissements de portefeuille. L'augmentation du passif du groupe est due en partie à des emprunts plus importants sous forme d'obligations et de débetures.

L'avoir du groupe augmente à nouveau ce trimestre en raison d'un capital-actions accru et malgré une chute significative des bénéfices non répartis. Bien que les ratios de trésorerie réduite et de fonds de roulement soient pratiquement inchangés depuis le trimestre précédent, ils laissent penser néanmoins que la solvabilité du groupe des services aux entreprises est meilleure qu'elle ne l'était il y a un an.

Table C1. Business services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,722	9,848	10,136	10,347	10,216	10,318	9,748	10,488	Recettes d'exploitation
Operating expenses	9,225	9,352	9,748	9,804	9,881	9,870	9,202	9,821	Dépenses d'exploitation
Operating profit	497	496	388	543	335	448	546	667	Bénéfice d'exploitation
Net profit	287	297	237	344	176	267	314	368	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	36,331	36,978	37,664	39,580	40,309	41,076	41,956	43,479	Actif
Liabilities	19,815	20,233	20,573	20,383	21,428	21,602	22,226	23,266	Passif
Equity	16,515	16,745	17,092	19,197	18,880	19,475	19,730	20,212	Avoir
Share capital	12,149	12,350	12,591	15,105	15,006	15,705	16,065	16,433	Capital-actions
Retained earnings	3,516	3,545	3,625	3,267	3,042	2,938	3,847	2,909	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.1	1.3	2.9	2.1	-1.3	1.0	-5.5	7.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.0	1.4	4.2	0.6	0.8	-0.1	-6.8	6.7	Dépenses d'exploitation
Assets	1.5	1.8	1.9	5.1	1.8	1.9	2.1	3.6	Actif
Liabilities	2.5	2.1	1.7	-0.9	5.1	0.8	2.9	4.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.71	5.60	4.63	5.76	3.65	4.33	5.06	5.70	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.02	7.04	5.55	7.17	3.73	4.92	6.26	7.27	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.11	5.04	3.83	5.25	3.27	4.34	5.60	6.36	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.668	0.669	0.680	0.586	0.616	0.591	0.584	0.593	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.456	1.460	1.454	1.518	1.527	1.515	1.546	1.555	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.304	1.308	1.303	1.343	1.368	1.359	1.418	1.414	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	3.2	1.1	2.6	2.9	-2.3	-0.4	-6.7	6.0	Recettes d'exploitation
Profit margin	-2.0	-1.9	-2.9	-1.3	-3.3	-2.6	-1.2	-0.6	Marge bénéficiaire

Chart C7. Profit margin
Graphique C7. Marge bénéficiaire

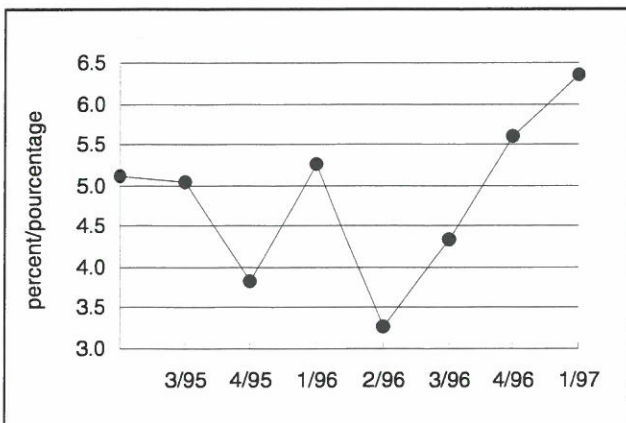
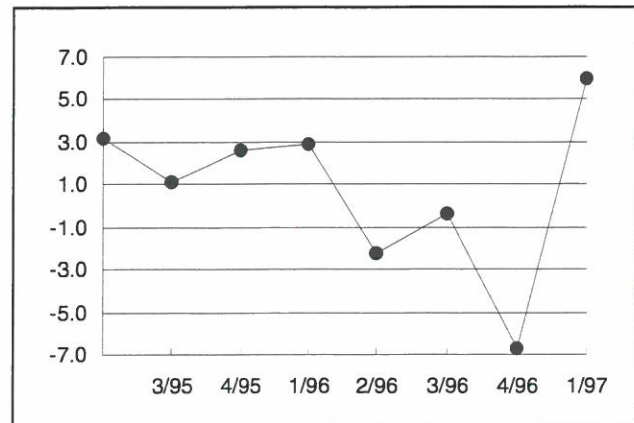


Chart C8. Comparative indicator, operating revenue
Graphique C8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



Business Services, industrial detail

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. Computer services accounted for almost 37% of operating revenues but only 24% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for about 31% of operating revenues and 39% of assets. Other professional services accounted for 24% of operating revenues and almost 33% of assets. Advertising agencies made up 7% of operating revenues and just 4% of assets.

After plummeting in the fourth quarter of 1996, both the operating revenues and expenses of the computer services industry rebounded in the first quarter of 1997. However, since both amounts identically rose by \$600 million, the industry recorded no improvement this quarter in its bottom line. Nevertheless, the computer services industry continues to post a profit margin (8%) that exceeds the prevailing economy-wide average (7%). With its expanding operations, the industry also had more assets and liabilities this quarter. Assets rose because the industry held more term deposits and larger inventories. The liability increase was partly caused by increases in both borrowing and accounts payable. Equity also increased this quarter, due to increases in both share capital and retained earnings. The returns on equity and capital both deteriorated somewhat, while the industry's low debt to equity ratio inched further downwards.

The operating revenues and expenses of advertising agencies rose markedly after declining over the previous two quarters. With expenses rising faster than revenues, however, industry profitability declined this quarter. Yet, although the industry's profit margin (4%) continues to be below average, it is much higher than it was two years ago. Also improved is the industry's debt to equity ratio, although it too continues to be sub-par relative to other industries. For the second straight quarter, there was a sharp increase in the value of industry assets and liabilities. Meanwhile, the industry's solvency indicators have changed little over the past two quarters.

Although the operating expenses of the architectural, engineering and other scientific and technical services industry rose this quarter, operating revenues increased even more. This enabled the industry to avoid a net loss for

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. Les services informatiques généraient 37 % des recettes d'exploitation, mais pour 24 % seulement de l'actif. Par opposition, l'architecture, l'ingénierie, et les autres services scientifiques et techniques ont généré environ 31 % des recettes d'exploitation et détenaient 39 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient pour 24 % des recettes d'exploitation et près de 33 % de l'actif. Les agences de publicité comptent 7 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.

Après avoir chuté au cours du quatrième trimestre de 1996, les recettes comme les dépenses d'exploitation du secteur des services informatiques sont de nouveau à la hausse au cours du premier trimestre de 1997. Cependant, étant donné que les deux montants ont augmenté l'un et l'autre de 600 millions de dollars, le secteur n'enregistre pas d'amélioration ce trimestre au chapitre du résultat financier. Toutefois, le secteur des services informatiques continue d'afficher une marge de profit (8 %) qui excède la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie (7 %). Grâce à l'expansion de ses activités, le secteur présente également un actif et un passif à la hausse ce trimestre. L'actif a augmenté parce que le secteur détient plus de dépôts à terme et des stocks plus importants. L'augmentation du passif est due en partie à l'augmentation à la fois des emprunts et des comptes créditeurs. L'avoir est aussi en hausse en raison de l'augmentation du capital-actions et des bénéfices non répartis. Le rendement de l'avoir et des capitaux employés diminue quelque peu, tandis que le faible ratio de la dette à l'avoir continue de baisser petit à petit.

Les recettes et les dépenses d'exploitation des agences de publicité augmentent nettement après avoir diminué au cours des deux trimestres précédents. Cependant, les dépenses augmentent plus rapidement que les recettes, de sorte que la rentabilité du secteur est à la baisse ce trimestre. Quant à la marge bénéficiaire du secteur (4 %), si elle demeure inférieure à la moyenne, elle est beaucoup plus élevée qu'elle ne l'était il y a deux ans. Le ratio de la dette à l'avoir s'améliore également, bien qu'il soit toujours moins bon que celui d'autres secteurs. Pour le deuxième trimestre d'affilée, on observe une forte augmentation de la valeur de l'actif et du passif du secteur. Par ailleurs, les indicateurs de solvabilité de la branche ont peu varié au cours des deux derniers trimestres.

Bien que les dépenses d'exploitation du secteur des services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques soient à la hausse ce trimestre, les recettes d'exploitation augmentent encore plus. Cette situation permet

the first time since the fourth quarter of 1995. This quarter also saw a rise in the industry's assets partly because of increased investments and accounts with corporations outside Canada, and an increase in land and depreciable assets. Liabilities also rose, primarily because of increased borrowing through bonds and debentures. Although both the working capital and quick ratios declined slightly this quarter, industry liquidity appears to be much higher than it was two years ago.

Although other professional business services saw their operating revenues decline by 1%, the industry was able to concurrently reduce its operating expenses by 5%. This enabled the industry profit margin to reach double-digits for the first time in at least four years. Operating expenses fell with reductions in employment, short-term debt and amortization. Accompanying a slight decline in the industry's equity this quarter, there were moderate increases in the values of the industry's assets and liabilities. The industry's liquidity ratios also improved this quarter after deteriorating somewhat in 1996.

au secteur d'éviter une perte nette pour la première fois depuis le quatrième trimestre de 1995. L'actif du secteur augmente également ce trimestre; cette hausse est due en partie à une augmentation des investissements et des comptes relatifs à des sociétés établies à l'extérieur du Canada, ainsi qu'à un accroissement des actifs fonciers et des actifs amortissables. Le passif augmente également, principalement en raison de l'accroissement des emprunts sous forme d'obligations et de débetures. Même si les ratios de fonds de roulement et de liquidité diminuent légèrement ce trimestre, la liquidité du secteur semble être beaucoup plus élevée qu'elle ne l'était il y a deux ans.

Bien que d'autres services professionnels aux entreprises voient leurs recettes d'exploitation diminuer de 1 %, le secteur dans son ensemble réussit à réduire simultanément de 5 % ses dépenses d'exploitation. Cela permet au secteur d'obtenir une marge bénéficiaire à deux chiffres pour la première fois depuis au moins quatre ans. Les dépenses d'exploitation diminuent grâce à une réduction du nombre d'emplois, de la dette à court terme et de l'amortissement. L'avoir du secteur est légèrement à la baisse ce trimestre, tandis que la valeur de l'actif et du passif a connu une hausse modérée. Les ratios de liquidité du secteur s'améliorent également ce trimestre après une légère détérioration en 1996.

Table C2. Computer services, financial statistics

Tableau C2. Services informatiques, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,418	3,374	3,501	4,259	3,918	3,968	3,291	3,899	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,239	3,193	3,410	3,918	3,790	3,699	2,978	3,585	Dépenses d'exploitation
Operating profit	179	181	91	341	128	269	313	314	Bénéfice d'exploitation
Net profit	104	96	49	186	68	136	217	166	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	7,426	7,633	8,410	9,730	9,455	9,452	9,709	10,287	Actif
Liabilities	4,239	4,341	4,781	4,970	5,487	5,360	5,452	5,685	Passif
Equity	3,187	3,292	3,629	4,760	3,968	4,092	4,257	4,602	Avoir
Share capital	1,730	1,758	1,949	2,935	2,296	2,302	2,329	2,472	Capital-actions
Retained earnings	1,369	1,443	1,591	1,776	1,620	1,738	1,875	2,025	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.4	-1.3	3.8	21.7	-8.0	1.3	-17.1	18.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.1	-1.4	6.8	14.9	-3.3	-2.4	-19.5	20.4	Dépenses d'exploitation
Assets	3.6	2.8	10.2	15.7	-2.8	-0.0	2.7	6.0	Actif
Liabilities	3.3	2.4	10.1	4.0	10.4	-2.3	1.7	4.3	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	10.21	9.03	5.02	12.02	5.78	9.62	13.67	10.57	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	13.05	11.77	5.37	15.61	6.74	13.26	20.08	14.45	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.23	5.37	2.62	8.00	3.28	6.79	9.51	8.06	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.639	0.648	0.654	0.470	0.676	0.624	0.599	0.572	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.687	1.704	1.510	1.599	1.634	1.587	1.625	1.634	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.322	1.341	1.201	1.211	1.304	1.270	1.394	1.368	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	3.5	-1.5	3.5	22.5	-9.0	-0.1	-18.3	16.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.9	-1.6	-4.1	1.4	-3.3	-0.2	2.7	1.1	Marge bénéficiaire

Chart C9. Operating revenues

Graphique C9. Recettes d'exploitation

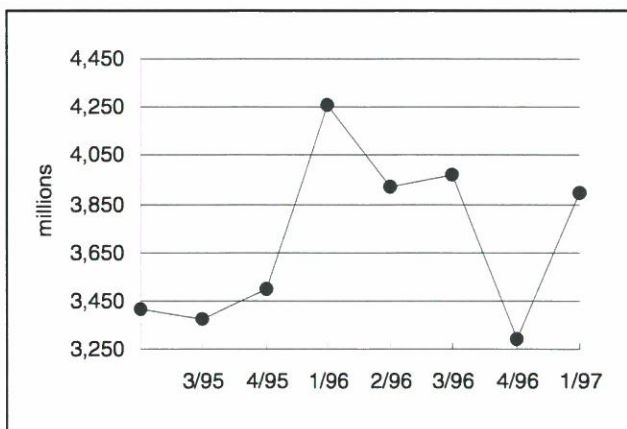


Chart C10. Operating profit

Graphique C10. Bénéfice d'exploitation

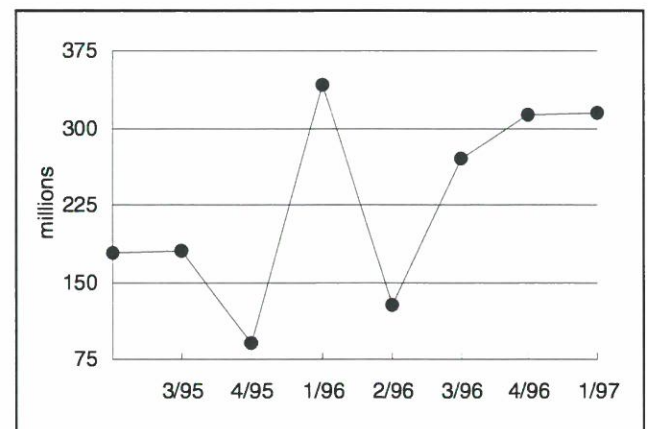


Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	562	634	682	730	752	706	705	774	Recettes d'exploitation
Operating expenses	554	632	662	709	730	684	674	743	Dépenses d'exploitation
Operating profit	8	2	20	21	22	22	30	31	Bénéfice d'exploitation
Net profit	2	-5	4	18	19	18	25	24	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,611	1,570	1,818	1,595	1,677	1,565	1,648	1,817	Actif
Liabilities	1,339	1,320	1,600	1,362	1,430	1,315	1,395	1,550	Passif
Equity	272	250	218	233	247	250	253	268	Avoir
Share capital	94	90	112	120	121	118	145	157	Capital-actions
Retained earnings	121	110	50	77	89	90	90	90	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-11.5	12.8	7.6	7.0	3.0	-6.1	-0.2	9.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-11.4	14.1	4.7	7.1	3.0	-6.3	-1.4	10.2	Dépenses d'exploitation
Assets	6.9	-2.5	15.8	-12.3	5.1	-6.7	5.3	10.3	Actif
Liabilities	7.8	-1.4	21.2	-14.9	5.0	-8.0	6.1	11.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.78	-1.01	3.56	12.24	12.57	11.70	15.83	15.35	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	3.63	-7.58	6.79	30.88	30.03	28.31	40.55	35.91	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	1.35	0.36	2.94	2.84	2.95	3.15	4.33	4.02	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	2.021	2.156	2.682	2.023	1.869	1.829	1.800	1.785	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.161	1.308	1.271	1.108	1.101	1.084	1.071	1.087	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.118	1.258	1.227	1.059	1.052	1.037	1.022	1.043	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-11.4	12.6	7.3	7.8	2.0	-7.5	-1.4	8.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	-5.7	-6.6	-3.8	-3.8	-3.7	-3.8	-2.5	-2.9	Marge bénéficiaire

Chart C11. Operating revenues

Graphique C11. Recettes d'exploitation

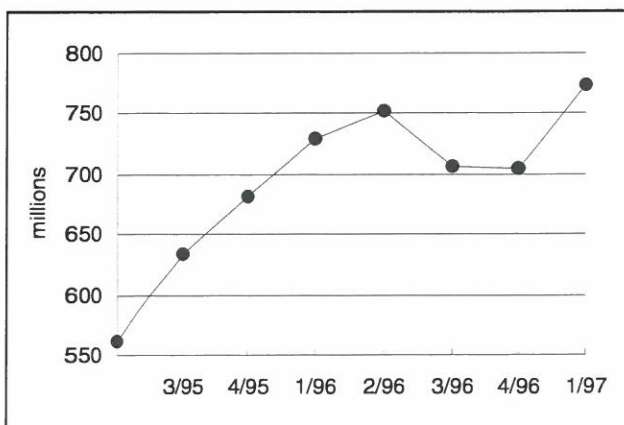


Chart C12. Operating profit

Graphique C12. Bénéfice d'exploitation

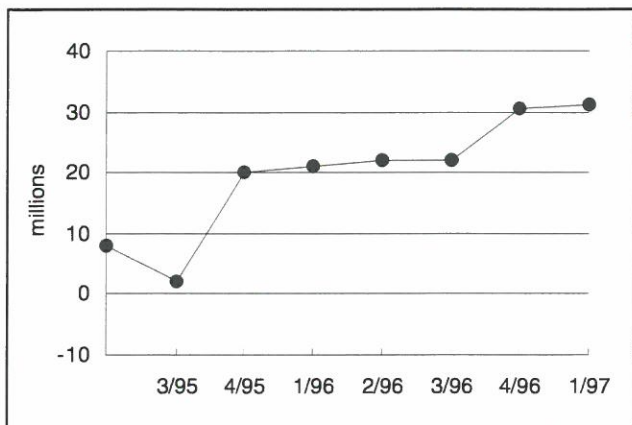


Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics

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

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,995	3,026	3,031	3,128	3,141	3,185	3,171	3,266	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,903	2,932	2,942	3,125	3,143	3,228	3,145	3,216	Dépenses d'exploitation
Operating profit	92	94	89	3	-2	-43	26	50	Bénéfice d'exploitation
Net profit	14	17	12	-58	-50	-45	-98	-0	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	13,845	14,147	13,899	14,798	15,379	16,091	16,494	17,143	Actif
Liabilities	7,558	7,780	7,444	7,419	7,586	7,910	8,217	8,693	Passif
Equity	6,287	6,367	6,455	7,379	7,793	8,181	8,277	8,451	Avoir
Share capital	6,850	6,977	7,026	8,609	9,058	9,706	9,971	10,220	Capital-actions
Retained earnings	-841	-888	-860	-1,494	-1,531	-1,791	-1,966	-2,044	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.5	1.0	0.2	3.2	0.4	1.4	-0.4	3.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.5	1.0	0.3	6.2	0.6	2.7	-2.6	2.3	Dépenses d'exploitation
Assets	1.1	2.2	-1.8	6.5	3.9	4.6	2.5	3.9	Actif
Liabilities	3.1	2.9	-4.3	-0.3	2.3	4.3	3.9	5.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.01	2.04	1.68	-0.65	-0.37	-1.10	-1.98	1.12	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	0.86	1.04	0.73	-3.15	-2.56	-3.54	-4.76	-0.01	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	3.08	3.11	2.93	0.11	-0.06	-1.34	0.82	1.53	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.660	0.672	0.690	0.601	0.553	0.529	0.534	0.555	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.380	1.376	1.466	1.623	1.671	1.650	1.716	1.712	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.295	1.287	1.370	1.505	1.550	1.526	1.605	1.597	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.6	0.8	-0.1	4.0	-0.6	0.0	-1.6	1.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	-4.0	-3.8	-3.8	-6.5	-6.7	-8.3	-6.0	-5.4	Marge bénéficiaire

Chart C13. Operating revenues

Graphique C13. Recettes d'exploitation

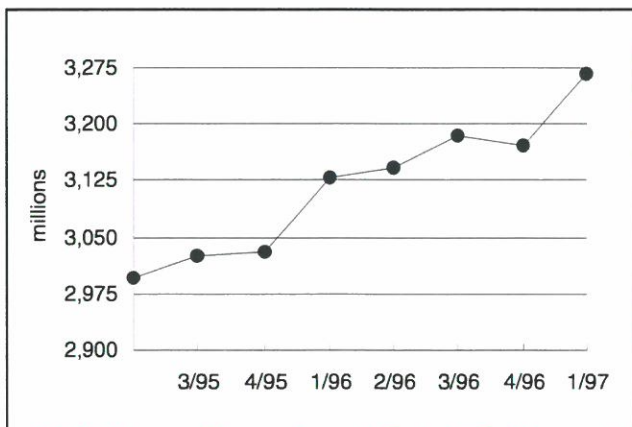
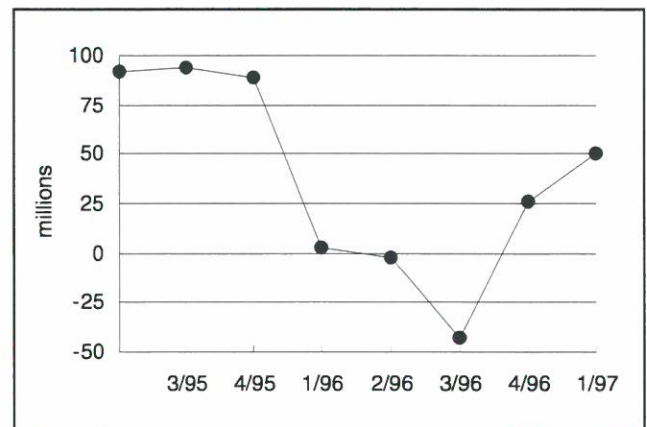


Chart C14. Operating profit

Graphique C14. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C5. Other professional business services, financial statistics

Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,747	2,815	2,345	2,229	2,406	2,458	2,581	2,547	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,528	2,596	2,116	2,051	2,220	2,259	2,404	2,275	Dépenses d'exploitation
Operating profit	219	219	229	178	186	199	177	272	Bénéfice d'exploitation
Net profit	167	189	205	199	141	158	170	178	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	13,449	13,627	13,537	13,458	13,798	13,969	14,106	14,231	Actif
Liabilities	6,680	6,791	6,748	6,632	6,926	7,017	7,163	7,338	Passif
Equity	6,770	6,836	6,789	6,826	6,872	6,952	6,943	6,892	Avoir
Share capital	3,475	3,526	3,503	3,443	3,531	3,581	3,621	3,585	Capital-actions
Retained earnings	2,865	2,879	2,844	2,909	2,864	2,901	2,848	2,837	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.8	2.5	-16.7	-4.9	7.9	2.2	5.0	-1.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.4	2.7	-18.5	-3.1	8.2	1.8	6.4	-5.3	Dépenses d'exploitation
Assets	0.1	1.3	-0.7	-0.6	2.5	1.2	1.0	0.9	Actif
Liabilities	0.4	1.7	-0.6	-1.7	4.4	1.3	2.1	2.4	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	7.32	7.82	7.42	8.27	6.20	6.80	7.13	7.27	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	10.04	10.90	10.21	11.63	8.19	9.12	9.67	10.28	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	7.96	7.78	6.44	8.00	7.73	8.10	6.87	10.68	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.645	0.633	0.631	0.614	0.621	0.613	0.603	0.621	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.482	1.447	1.461	1.453	1.385	1.405	1.405	1.436	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.370	1.339	1.352	1.370	1.305	1.325	1.327	1.356	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.9	2.3	-17.0	-4.1	6.9	0.8	3.8	-2.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	0.9	0.9	-0.3	1.4	1.1	1.2	0.0	3.8	Marge bénéficiaire

Chart C15. Operating revenues

Graphique C15. Recettes d'exploitation

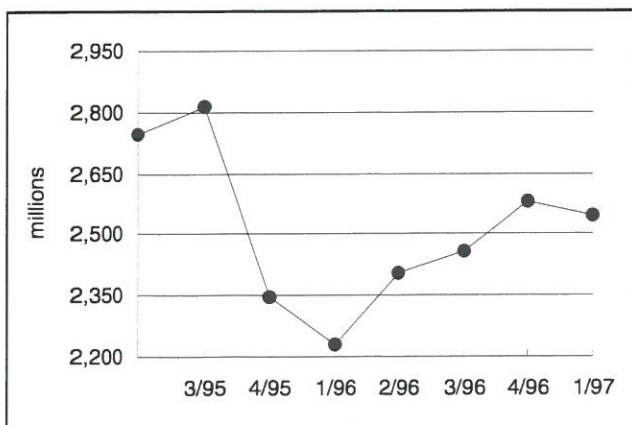
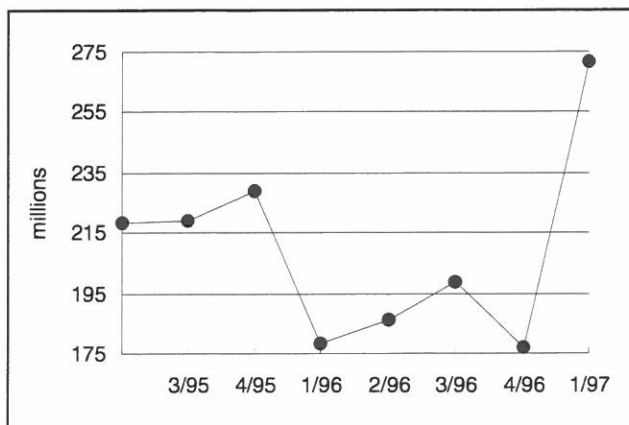


Chart C16. Operating profit

Graphique C16. Bénéfice d'exploitation



Business Services, employment

No individual industry dominates employment in this group. In the first quarter of 1997, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 19% of the group's total employment, followed by computer services with 16%. They were followed by the accounting and bookkeeping services industry and the offices of lawyers and notaries with 12% each, and advertising agencies with 9%. Other business services accounted for the remainder of total employment.

The business services group employed 13,000 more people this quarter than it did in the fourth quarter of 1996. While there were 8,000 fewer part-time jobs, this was easily offset by a gain of 22,000 full-time positions. The strongest employment growth was in the computer and related services industry which added 15,000 new jobs. Moreover, the architectural, engineering and other scientific and technical services industry employed 8,000 more people. This job growth was partially offset by 9,000 job losses in the advertising services industry.

Comparing this quarter to the first quarter of 1996, the data show that the business services group has been an engine of job creation over the past year. The group employs 7% more people than it did last year, including a 9% increase in full-time employment. The computer and related services industry easily had the most rapid overall employment growth, with 31% more jobs. As well, the accounting and bookkeeping services industry and the architectural, engineering and other scientific and technical services industry each employed 11% more people than they did in the first quarter of 1996.

Self-employment has grown in importance in the business services group. Of all group employees, 34% are self-employed, up from 30% two years ago.

Services aux entreprises — emploi

Aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du premier trimestre de 1997, l'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques représentaient 19 % de l'emploi total dans ce secteur, suivi des services informatiques, avec 16 %, des services de comptabilité et des cabinets d'avocats et les études de notaire avec 12 % chacun, et des agences de publicité avec 9 %. Le reste des emplois étaient répartis entre les autres services aux entreprises.

Le groupe des services aux entreprises compte 13 000 emplois de plus ce trimestre qu'au cours du quatrième trimestre de 1996. Bien qu'il y ait 8 000 emplois à temps partiel de moins, cette baisse est plus que neutralisée par un gain de 22 000 emplois à plein temps. La croissance la plus importante est enregistrée dans le secteur des services informatiques et services connexes, où l'on a créé 15 000 nouveaux emplois. En outre, le secteur des services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques emploie 8 000 personnes de plus. Cette croissance de l'emploi est partiellement neutralisée par la perte de 9 000 emplois dans le secteur des services de publicité.

Si l'on compare ce trimestre avec le premier trimestre de 1996, les données montrent que le groupe des services aux entreprises a été un moteur de création d'emplois au cours de la dernière année. Le groupe compte en effet 7 % de plus d'employés que l'année passée, incluant une augmentation de 9 % des emplois à plein temps. Le secteur des services informatiques et services connexes affiche nettement la croissance la plus rapide dans l'ensemble au chapitre de l'emploi, avec une augmentation de 31 %. En outre, le secteur des services de comptabilité et le secteur des services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques affichent tous deux une augmentation de 11 % dans le nombre d'employés par rapport au premier trimestre de 1996.

L'emploi autonome augmente en importance au sein du groupe des services aux entreprises. Sur l'ensemble des employés du groupe, 34 % sont autonomes, comparativement à 30 % il y a deux ans.

Table C6. Business services, employment

Tableau C6. Services aux entreprises, emploi

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
Employment	thousands – milliers								Emploi
Computer services	126	133	128	120	135	151	142	157	Services informatiques
Accountants	107	101	95	105	110	111	112	117	Services de comptabilité
Advertising services	78	82	76	78	87	95	93	84	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	158	163	163	165	160	163	175	183	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	120	122	113	105	101	110	112	110	Avocats et notaires
Other services	267	279	310	321	303	309	310	307	Autres services
Total	855	879	885	894	897	939	945	958	Total
Full-time	732	758	746	744	752	795	789	811	Plein temps
Part-time	123	122	139	150	144	144	155	147	Temps partiel
Self employment	248	242	258	289	285	288	307	330	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	37.0	24.3	18.5	13.2	7.1	13.5	10.9	30.8	Services informatiques
Accountants	11.5	-1.0	-15.2	-12.5	2.8	9.9	17.9	11.4	Services de comptabilité
Advertising services	2.6	18.8	8.6	2.6	11.5	15.9	22.4	7.7	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-6.5	-10.4	0.0	7.1	1.3	0.0	7.4	10.9	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-7.0	1.7	-3.4	-11.8	-15.8	-9.8	-0.9	4.8	Avocats et notaires
Other services	1.9	4.1	11.5	16.7	13.5	10.8	0.0	-4.4	Autres services
Total	3.5	3.5	4.5	5.3	4.9	6.8	6.8	7.2	Total
Full-time	5.3	3.3	2.6	2.9	2.7	4.9	5.8	9.0	Plein temps
Part-time	-5.4	6.1	15.8	18.1	17.1	18.0	11.5	-2.0	Temps partiel
Self employment	-2.0	-8.0	-2.6	13.3	14.9	19.0	19.0	14.2	Travail autonome
Comparative Indicators								Indicateurs comparatifs	
Total	1.7	2.4	3.7	4.0	3.7	5.7	5.4	6.2	Total
Full-time	3.2	2.0	2.3	2.5	1.8	6.1	4.8	8.3	Plein temps
Part-time	-5.8	5.5	12.9	13.3	14.3	2.9	8.5	-3.9	Temps partiel
Self-employment	-2.4	-6.1	-5.6	7.3	8.7	13.7	11.6	4.1	Travail autonome

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

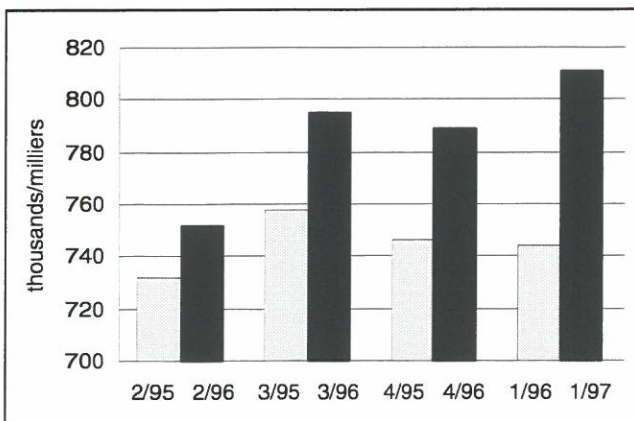
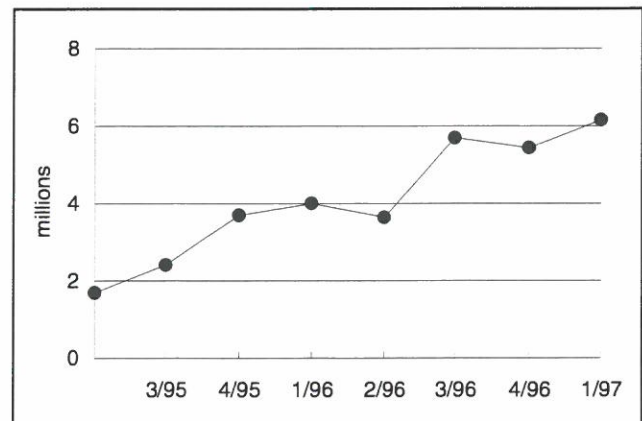


Chart C18. Comparative indicator, total
Graphique C18. Indicateur comparatif, total



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, salaries

The highest paid salaried employees in the business services group have jobs in the computer services industry or in the architectural, engineering and other scientific and technical services industry. The group's lowest paid employees work in the other business services industries, the group's largest employer. The gap between the highest and lowest paid industries has widened over the past two years.

For the seventh consecutive quarter, average annual salaries increased in the business services group. Salaries rose by 0.6% this quarter to reach \$44,383. Within the business services group, this quarter's largest increase was posted in the advertising services industry where salaries rose by 1.2% to reach \$44,945. The largest drop was recorded in the offices of lawyers and notaries where salaries declined by 1.4% this quarter, after having already fallen by 1.7% last quarter. Salaries also fell sharply this quarter in accounting and bookkeeping services.

Over the longer term, the comparative indicator shows that for seven straight quarters, average salaries for the business services group rose faster than salaries paid in the economy overall. Over the past two years, salaries in the group increased by 10%, while those in the overall economy rose by 4%. Average salaries for each of the group's industries rose in nominal pre-inflation terms during the two year period.

Purchasing power for the group's employees has also increased. After adjusting for increases in the consumer price index, salaries still rose this quarter, albeit by only 0.1%. Over the past two years, the group's employees have seen their after-inflation purchasing power increase by 6%.

Services aux entreprises — rémunération

Les employés les mieux payés au sein du groupe des services aux entreprises occupent des postes dans le secteur des services informatiques ou dans celui des services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques. Au sein du groupe, les employés qui touchent les salaires les plus bas travaillent dans le secteur des autres services aux entreprises, qui est l'employeur le plus important du groupe. L'écart salarial entre les secteurs où la rémunération est la plus élevée et ceux où elle est la plus faible s'est élargi au cours des deux dernières années.

Pour le septième trimestre consécutif, le salaire annuel moyen augmente au sein du groupe des services aux entreprises. La rémunération moyenne augmente de 0,6 % ce trimestre et atteint 44 383 dollars. Le secteur du groupe qui affiche l'augmentation la plus importante ce trimestre est celui des services de publicité, où le salaire moyen augmente de 1,2 % pour atteindre 44 945 dollars. La baisse la plus forte est enregistrée dans le secteur des bureaux d'avocats et de notaires, où la rémunération a diminué de 1,4 % ce trimestre après avoir déjà baissé de 1,7 % le trimestre précédent. Les salaires diminuent également de façon marquée ce trimestre dans le secteur des services de comptabilité.

Si on examine une longue période, les indicateurs comparatifs montrent qu'au cours de sept trimestres consécutifs, le salaire moyen versé au sein du groupe des services aux entreprises a augmenté plus rapidement que les salaires payés dans l'ensemble de l'économie. Au cours des deux dernières années, le salaire moyen a augmenté de 10 % au sein du groupe, tandis que dans l'ensemble de l'économie, l'augmentation de la rémunération a été de 4 %. Durant cette période de deux ans, le salaire moyen (en terme nominal) a augmenté dans chacun des secteurs du groupe, avant prise en compte de l'inflation.

Le pouvoir d'achat des employés du groupe augmente également. Après avoir pris en compte les augmentations du coût de la vie, indiquées par l'IPC, on enregistre toujours une augmentation ce trimestre, même si elle n'est que de 0,1 %. Au cours des deux dernières années, les employés du groupe ont vu leur pouvoir d'achat augmenter de 6 %, en tenant compte de l'inflation.

Table C7. Business services, salaries

Tableau C7. Services aux entreprises, rémunération

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
dollars per year – dollars par année									
Salaried Employees									Employés
Computer services	46,660	46,685	45,790	46,853	49,040	52,998	54,365	54,621	Services informatiques
Accountants	34,365	35,831	36,189	36,121	37,572	39,698	39,163	38,650	Services de comptabilité
Advertising services	41,523	40,963	42,226	42,045	41,989	44,395	44,405	44,945	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	46,887	47,014	47,363	47,860	49,911	52,887	53,372	53,612	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	34,530	34,536	34,960	37,102	39,894	42,694	41,970	41,355	Avocats et notaires
Other services*	26,488	26,225	26,773	26,596	28,060	27,994	28,624	28,705	Autres services*
Total	40,184	40,900	40,987	41,271	42,216	43,954	44,099	44,383	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	-2.5	0.1	-1.9	2.3	4.7	8.1	2.6	0.5	Services informatiques
Accountants	2.6	4.3	1.0	-0.2	4.0	5.7	-1.3	-1.3	Services de comptabilité
Advertising services	0.8	-1.3	3.1	-0.4	-0.1	5.7	0.0	1.2	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	1.6	0.3	0.7	1.0	4.3	6.0	0.9	0.4	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-3.9	0.0	1.2	6.1	7.5	7.0	-1.7	-1.5	Avocats et notaires
Other services	-1.7	-1.0	2.1	-0.7	5.5	-0.2	2.3	0.3	Autres services
Total	-0.5	1.8	0.2	0.7	2.3	4.1	0.3	0.6	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté selon l'IPC (%)
Computer services	-3.3	-0.2	-1.9	1.9	3.9	7.9	1.9	0.0	Services informatiques
Accountants	1.9	4.0	1.0	-0.6	3.3	5.5	-2.0	-1.8	Services de comptabilité
Advertising services	0.1	-1.6	3.1	-0.9	-0.9	5.6	-0.6	0.7	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	0.8	0.0	0.7	0.6	3.5	5.8	0.3	-0.1	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-4.6	-0.2	1.2	5.7	6.7	6.9	-2.3	-2.0	Avocats et notaires
Other services	-2.4	-1.2	2.1	-1.1	4.7	-0.4	1.6	-0.2	Autres services
Total	-1.2	1.6	0.2	0.2	1.5	4.0	-0.3	0.1	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.4	0.4	0.6	0.4	0.5	2.7	1.3	0.3	Total

Chart C19. Rates of change, CPI-adjusted, total
Graphique C19. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

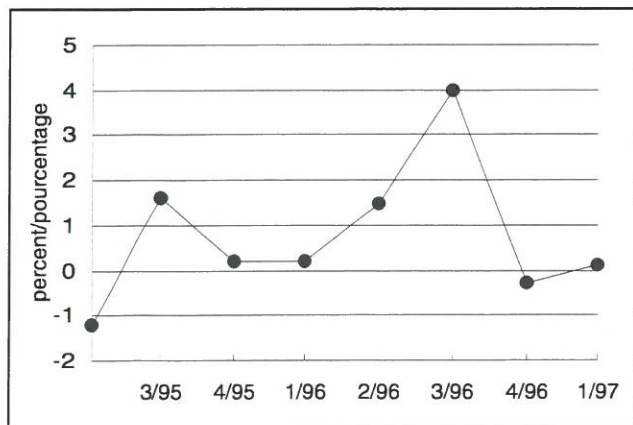
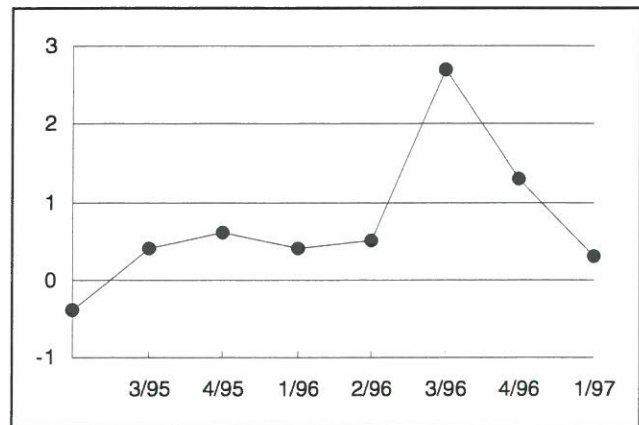


Chart C20. Comparative indicator
Graphique C20. Indicateur comparatif



* For all employees

* Pour tous les travailleurs

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, GDP

Almost 40% of the business services group's GDP originates from 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. Another one-third comes from other business services and one-quarter from computer services. The value-added by advertising services (about 4%) is quite disproportionate to the industry's share in the group's revenues (just over 7%). This is because this industry is less labour intensive than other industries in the business services group.

The business services group recorded a healthy increase in output for the second consecutive quarter. All four of the group's industries posted a higher GDP this quarter. The fastest growing industry was the advertising services where output darted up by 2.7%, following an uncharacteristic decline in the previous quarter.

The business services group's growth rate of 1.3% exceeded the 0.8% recorded for the overall economy. The comparative indicator shows that the business services group of industries habitually grows more rapidly than the overall economy. The only exception in recent memory was the third quarter of 1996 - indeed, since 1993, that was the only quarter in which the group's output failed to rise.

During the mid-1990's the business services industries have been among the fastest growing in all of the economy. For example, from the first quarter of 1993 to the first quarter of 1997, while overall economic output rose 11%, the GDP for business services increased by 22%. Although all four of the business services industries posted double-digit growth over the four year period, the fastest-growing industry was easily computer and related services where output soared by 42%.

Services aux entreprises — PIB

Près de 40 % du PIB du groupe des services aux entreprises découle de services professionnels aux entreprises, qui comprennent, aux fins du calcul du PIB, les services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et les services fournis par les bureaux d'avocats et de notaires. Un autre tiers du PIB du groupe provient d'autres services aux entreprises et un quart découle des services informatiques. La valeur ajoutée provenant des services de publicité (environ 4 %) est tout à fait disproportionnée par rapport à la part des recettes d'exploitation du groupe qui échoit au secteur (un peu plus de 7 %). Cela s'explique par le fait que ce secteur emploie moins de main-d'oeuvre que d'autres branches du groupe des services aux entreprises.

Le groupe des services aux entreprises enregistre un vigoureux accroissement de la production pour un deuxième trimestre consécutif. Les quatre secteurs du groupe affichent tous un PIB plus élevé ce trimestre. Le secteur qui présente la croissance la plus rapide est celui des services de publicité, où la production a fait un bond de 2,7 %, après un recul exceptionnel au cours du trimestre précédent.

Le taux de croissance de 1,3 % qu'enregistre le groupe des services aux entreprises est supérieur à celui observé pour l'ensemble de l'économie. L'indicateur comparatif montre que les secteurs du groupe présentent une croissance plus rapide que celle de l'ensemble de l'économie. La seule exception récente fut le troisième trimestre de 1996; en effet, le trimestre en question est le seul depuis 1993 qui n'a pas montré une augmentation de la production du groupe.

Au milieu des années 90, les secteurs des services aux entreprises ont été parmi ceux qui ont connu la croissance la plus rapide dans l'ensemble de l'économie. Ainsi, du premier trimestre de 1993 jusqu'au premier trimestre de 1997, la production totale de l'ensemble de l'économie a augmenté de 11 %, tandis que la hausse du PIB dans le cas des secteurs des services aux entreprises a été de 22 %. Bien que les quatre secteurs du groupe ont affiché une croissance à deux chiffres durant cette période de quatre ans, le secteur qui croît le plus rapidement est de loin celui des services informatiques et des services connexes, où la production a fait un bond de 42 %.

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

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

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Computer services	5,893	6,048	6,218	6,290	6,524	6,513	6,698	6,797	Services informatiques
Advertising services	989	1,034	1,058	1,076	1,084	1,119	1,107	1,137	Services de publicité
Professional services	9,810	9,973	10,034	10,238	10,098	10,044	10,323	10,465	Services professionnels
Other services	8,351	8,430	8,499	8,679	8,813	8,822	8,903	8,973	Autres services
Total	25,043	25,484	25,808	26,284	26,519	26,497	27,031	27,372	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	2.2	2.6	2.8	1.2	3.7	-0.2	2.8	1.5	Services informatiques
Advertising services	4.9	4.6	2.3	1.7	0.7	3.2	-1.1	2.7	Services de publicité
Professional services	2.1	1.7	0.6	2.0	-1.4	-0.5	2.8	1.4	Services professionnels
Other services	1.3	0.9	0.8	2.1	1.5	0.1	0.9	0.8	Autres services
Total	1.9	1.8	1.3	1.8	0.9	-0.1	2.0	1.3	Total
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Computer services	2.5	2.3	2.7	0.7	3.2	-1.0	1.9	0.7	Services informatiques
Advertising services	5.2	4.2	2.2	1.3	0.2	2.4	-2.0	1.9	Services de publicité
Professional services	2.4	1.4	0.5	1.6	-1.9	-1.4	1.8	0.6	Services professionnels
Other services	1.6	0.6	0.7	1.7	1.0	-0.7	-0.0	-0.0	Autres services
Total	2.2	1.5	1.1	1.4	0.4	-0.9	1.1	0.5	Total

Chart C21. Rates of change, total

Graphique C21. Taux de variation, total

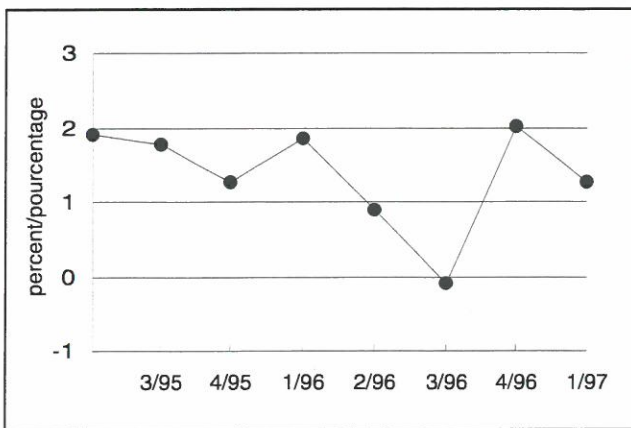
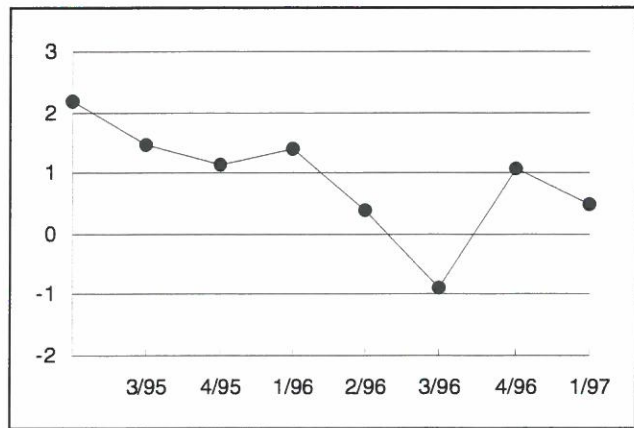


Chart C22. Comparative indicator, total

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) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Article

Étude spéciale

ACCESS TO THE INFORMATION HIGHWAY: THE SEQUEL

by Paul Dickinson and George Sciadas*

1. Introduction

Much work has taken place in national and international policy, regulatory, business and community circles over the last few years on the building up and effective functioning of the Information Highway. The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) is stressing the need for the development of a Global Information Infrastructure (GII) as a precursor to a move towards a Global Information Society (GIS) (OECD 1997a; Government of Canada 1996b). It has been stated that managing "[t]he smooth and effective transition towards the information society is one of the most important tasks that should be undertaken in the last decade of the 20th Century" (OECD 1997a, p. 4, citing the Chair's concluding remarks at the G-7 Ministerial Conference on the Information Society).

In Canada, much of the ongoing brainstorming necessary to support decision making and subsequent action took place in the Information Highway Advisory Council (IHAC), phases I and II. The first IHAC report, *Connection, Community, Content: The Challenge of the Information Highway* (1995), was guided by three objectives (job creation through innovation and investment; reinforcing Canadian sovereignty and cultural identity; and ensuring universal access at reasonable cost) and five principles (an interconnected and interoperable network of networks; collaborative public and private sector development; competition in facilities, products and services; privacy protection and network security; and lifelong learning) (p. vii). The federal government articulated its intention to develop a national access strategy in *Building the Information Society: Moving Canada into the 21st Century: Phase II, Conclusions and Recommendations* (1996a). The most recent IHAC report, *Preparing Canada for a Digital World* (1997), states that "[a]ccess to the Information Highway

ACCÈS À L'AUTOROUTE DE L'INFORMATION : LA SUITE

par Paul Dickinson et George Sciadas*

1. Introduction

Dans les milieux nationaux et internationaux des politiques, de la réglementation, des affaires et des questions communautaires, beaucoup de travail s'est fait ces quelques dernières années en ce qui concerne la création et le fonctionnement efficace de l'autoroute de l'information. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) insiste sur la nécessité de mettre en place une infrastructure mondiale de l'information (IMI) en prévision de l'avènement d'une société mondiale de l'information (SMI) (OCDE 1997a; gouvernement du Canada 1996b). Pour citer le mot de la fin du président à la Conférence ministérielle du G-7 sur la société de l'information, une des principales tâches à accomplir pendant la dernière décennie du XX^e siècle consiste à ménager une transition harmonieuse et féconde vers la société de l'information.

Au Canada, c'est au Comité consultatif sur l'autoroute de l'information (CCAI) que s'est faite en deux étapes la réflexion nécessaire à la prise de décisions avec les mesures qui doivent s'ensuivre. Le premier rapport de cet organisme intitulé *«Contact, Communauté, Contenu : Le défi de l'autoroute de l'information»* (1995) reposait dans ses orientations sur trois objectifs (création d'emplois par l'innovation et l'investissement, renforcement de la souveraineté et de l'identité culturelle canadiennes et établissement d'une accessibilité universelle à un prix raisonnable) et sur cinq principes (réseau de réseaux en interconnexion et en interfonctionnement, développement commun par les secteurs public et privé, concurrence sur le plan des installations, des produits et des services, protection de la vie privée et du réseau (sécurité), et apprentissage continu) (page vii du document). Le gouvernement fédéral a exprimé l'intention de se doter d'une stratégie nationale d'accès dans *«La société canadienne à l'ère de l'information : pour entrer de plain-pied dans le XXI^e siècle : phase II, Conclusions et*

* We are grateful to Dora Mozes, Bev Mahony and Prabir Neogi of Industry Canada for their interest, support and substantial contribution to this project. Many thanks are also due to Marjorie Pettigrew and Abdul Musa for their competent research assistance.

* Nous remercions Dora Mozes, Bev Mahony et Prabir Neogi, d'Industrie Canada, de leur intérêt et de leur appui, ainsi que de la contribution importante qu'ils ont apportée à ce projet. Nous remercions vivement aussi Marjorie Pettigrew et Abdul Musa du concours qu'ils nous ont prêté en recherche avec compétence.

is critical to Canada's future as an information society and its success as a knowledge economy" (p. 13) and proceeds to say that an effective strategy must address at least the following three areas of public policy concern: (i) access to basic telecommunications and broadcasting services, which represent Canada's on-ramp to the Information Highway; (ii) access to new networks and services; and (iii) establishment of a formal mechanism to define access. Access to the Internet is especially singled out. The OECD refers to the explosive growth of the Internet as a harbinger of the GII-GIS (OECD 1997a, p. 5).

All the above should be considered in the context of the move towards competitive markets (Angus and Angus 1995), the technological convergence of tele-communications, broadcasting and computer infrastructures, as well as the delivery of services and content in general (Government of Canada 1996b; Gärdin 1997; Mansell 1994). Canada has an enviable standing internationally, as has been repeatedly documented (see, for instance, OECD 1997b; Government of the U.K. 1996) and is well positioned to usher in the new era. Universality and affordability of basic telephone service are not at issue, as a recent Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (CRTC) decision acknowledged. However, given that telecommunications infrastructures are at the heart of the Information Highway and constitute a crucial vehicle for the delivery of services, it is important to monitor developments closely so that prompt action can be taken if necessary (CRTC 1996). Although "[t]he measurement of the information society is complex, if inputs to economic and social activities are to be linked to outcomes" (Gault 1997), information is important for an understanding of access and use and the critical determining factors behind households' choices. Much can be learned by studying the characteristics of those households that are on their way to taking advantage of the new opportunities afforded by the domestication of information and communication technologies and services. In fact, it has been amply emphasized that the consumption of such technologies and services seriously influences their design and production (Silverstone and Haddon 1996).

This paper responds to some of the information needs in monitoring developments in Information Highway access. It is the sequel to "*Access to the Information Highway*" by Dickinson and Sciadas (1996), which analyzed the penetration rates of telephone, cable, computers and modems in Canadian households with respect to several socio-economic and demographic variables, such as income, education, employment status, age, family composition and

recommandations" (1996a). Dans son dernier rapport ayant pour titre «Préparer le Canada au monde numérique» (1997), le CCAI dit : L'accès à l'autoroute de l'information est essentiel à l'avenir du Canada en tant que société de l'information et à sa réussite en tant qu'économie du savoir (p. 13).» Il ajoute qu'une stratégie efficace doit au moins aborder les trois questions d'intérêt suivantes sur le plan des politiques publiques : (i) accès aux services de base en télécommunications et en radiodiffusion, qui représentent la bretelle donnant accès au Canada à l'autoroute de l'information; (ii) accès aux réseaux et aux services nouveaux; (iii) établissement de mécanismes officiels de définition de l'accès. Il est plus particulièrement question de l'accès à Internet. L'OCDE évoque la croissance effrénée d'Internet comme précurseur de l'IMI-SMI (OCDE 1997a, p. 5).

On devrait s'attacher à tous ces aspects dans le contexte du passage à un marché concurrentiel (Angus et Angus 1995) et à une convergence technologique, phénomène embrassant à la fois les infrastructures de télécommunication, de radiodiffusion et d'informatique et la prestation de services et le contenu en général (gouvernement du Canada 1996b; Gärdin 1997; Mansell 1994). Le Canada est envié sur le plan international, puisqu'on l'a décrit à plusieurs reprises (voir, par exemple, OCDE 1997b; gouvernement du Royaume-Uni 1996) comme étant bien placé pour accéder à cette nouvelle ère. L'universalité et l'abordabilité du service téléphonique de base ne posent aucun problème, comme le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) l'a reconnu dans une décision récente. Toutefois, comme les infrastructures de télécommunication sont au coeur même de l'infrastructure et constituent un moyen primordial de prestation de services, il importe de surveiller leur évolution de près pour pouvoir promptement intervenir au besoin (CRTC 1996). Malgré la complexité d'une mesure de la société de l'information, si on compte relier ce qui entre dans les activités socio-économiques à ce qui en sort (Gault 1997), l'information tiendra une place importante dans notre compréhension de l'accès et de l'utilisation et des facteurs critiques qui déterminent les choix des ménages. On peut beaucoup apprendre en étudiant les caractéristiques des ménages qui s'apprentent à exploiter les possibilités nouvelles que suscite la domestication des techniques et des services d'information et de communication. En fait, on a amplement répété que la consommation de ces techniques et de ces services influe grandement sur leur conception et leur réalisation (Silverstone et Haddon 1996).

Dans le présent exposé, nous répondons à certains des besoins d'information pour l'observation de l'évolution de l'accès à l'autoroute de l'information. Le document fait suite à «*Accès à l'autoroute de l'information*» (1996) où Dickinson et Sciadas ont analysé les taux de pénétration du téléphone, du câble, de l'ordinateur et du modem dans les ménages canadiens par rapport à un certain nombre de variables socio-économiques et démographiques comme le revenu, l'instruction, la situation

residential location. This paper updates the information contained in the original paper by examining data for 1996 and analyzing the changes that took place over that last year. As well, it incorporates new data on, and analysis of, the availability of cellular telephones at the household level, as well as the use of the Internet.

As the major findings, such as the effects of income and education, are no different from those reported in the first paper, this paper focuses primarily on an analysis of the new findings.

2. Recent Trends and Analysis

The household penetration rates for telephone, cable, computers and modems, including the new data concerning the availability of cellular telephones and the use of the Internet, are shown in Table 1 (Statistics Canada 1996). Data for 1996 show practically no change from 1995 in the proportion of Canadian households with a telephone. Almost 99% of the 11.4 million households had a telephone. In fact, 7.7% of households had two or more telephone numbers.¹ This, however, must be looked at in conjunction with household demographics (Table 2). The practically constant penetration rate means that the actual number of households with a telephone grew at about the same rate as the total number of households. Low income was by far the most common reason for households not to have a telephone, accounting for almost two out of three (64%) among those

d'activité, l'âge, la composition familiale et le lieu de résidence. Il met à jour les renseignements du premier document en examinant les données pour 1996 et en analysant les changements qui se sont opérés depuis un an. Enfin, il livre des éléments d'information et d'analyse sur la disponibilité de téléphones cellulaires dans les ménages, ainsi que sur l'utilisation d'Internet.

Comme les principales constatations (effets du revenu et de l'instruction, par exemple) ne diffèrent pas de celles du document initial, les auteurs analysent avant tout les nouveaux résultats.

2. Tendances récentes et analyse

Le tableau 1 indique le taux de pénétration du téléphone, du câble, de l'ordinateur et du modem dans les ménages et présente de nouvelles données sur la disponibilité de téléphones cellulaires et l'utilisation d'Internet (Statistique Canada 1996). D'après les données relatives à 1996, la proportion des ménages canadiens ayant le téléphone n'a pour ainsi dire pas changé depuis 1995. Il s'agit de presque 99 % des 11,4 millions de ménages canadiens. En fait, 7,7 % avaient deux numéros de téléphone et plus¹, situation que l'on doit considérer en relation avec les caractéristiques démographiques des ménages (tableau 2). Comme le taux de pénétration est à peu près constant, le nombre réel de ménages dotés du téléphone a augmenté au même rythme environ que le nombre total de ménages. La faiblesse du revenu est de loin la cause la plus fréquente de non-acquisition d'un téléphone, puisque ce facteur,

Table 1. Household penetration rates

Tableau 1. Taux de pénétration dans les ménages

	1986	1995	1996
	percent — pourcentage		
Telephone — Téléphone	98.1	98.5	98.7
Cellular telephone — Téléphone cellulaire	-	-	14.1
Cable — Câble	65.4	73.4	74.0
Computer — Ordinateur	10.3	28.8	31.6
Modem — Modem	-	12.0	15.5
<i>Households with computer — Ménages possédant un ordinateur</i>	-	41.8	49.2
Internet — Internet	-	-	7.4
<i>Households with computer — Ménages possédant un ordinateur</i>	-	-	23.4
<i>Households with modem — Ménages possédant un modem</i>	-	-	47.6

¹ Telephone numbers are not the same as the number of telephone lines, since the same line may be associated with two numbers.

¹ Le nombre de numéros de téléphone n'est pas à confondre avec le nombre de lignes téléphoniques, car il peut y avoir deux numéros pour une même ligne.

Table 2. Household demographics and rates of growth**Tableau 2. Démographie des ménages et leur taux de croissance**

	1986	1995	1996	Growth rates - Taux de croissance	
				1995-96	1986-1996
		000's		percent — pourcentage	
Telephone — Téléphone	9,270	11,078	11,269	1.7	2.0
Cellular telephone — Téléphone cellulaire	-	-	1,611	-	-
Cable — Câble	6,177	8,255	8,451	2.4	3.2
Computer — Ordinateur	974	3,238	3,602	11.2	14.0
Modem — Modem	-	1,355	1,771	-	-
Internet — Internet	-	-	844	-	-
All households — Tous les ménages	9,448	11,244	11,413	1.5	1.9

few Canadian households that did not have one,² according to a recent Statistics Canada survey.

The new data show that a considerable number of households had a cellular telephone. These data exclude cellular telephones provided by employers (see Methodology). Unlike the fixed wireline telephone penetration rates, though, the penetration rate of cellular telephones in Canada is not among the highest in OECD countries (OECD 1997b). However, another source offers indications of strong growth. The census of cellular telephone companies conducted by Statistics Canada shows 2.6 million residential and business subscribers for 1995, up from 1.9 million in 1994 and 1.3 million in 1993, with annual growth approaching an impressive 40% in each of the two years (Statistics Canada 1997). Strong growth is expected to continue as prices decline and as competition intensifies following the recent introduction of digital personal communication services (PCS) in some parts of the country.

The cable penetration rate remained high by international standards, recovering in 1996 from the slight drop of 1995. It would be interesting in the future to analyze cable penetration rates in conjunction with satellite dish connections, especially for the approximately 5% of households in rural and remote areas not served by cable.

selon une récente enquête de Statistique Canada, rend compte d'une proportion des deux tiers presque (64 %) des quelques ménages canadiens n'ayant pas le téléphone².

Les nouvelles données indiquent qu'un nombre considérable de ménages avaient acquis un téléphone cellulaire. On exclut ici les téléphones cellulaires fournis par les employeurs (voir Méthodologie). À la différence des taux de pénétration de la téléphonie à fil, ceux de la téléphonie cellulaire au Canada ne comptent pas parmi les plus élevés dans les pays membres de l'OCDE (OCDE 1997b). Toutefois, une autre source d'information évoque une croissance vigoureuse. Selon le dénombrement des entreprises de téléphonie cellulaire de Statistique Canada, il y aurait 2,6 millions d'abonnés résidentiels et commerciaux en 1995, contre 1,9 million en 1994 et 1,3 million en 1993. Le taux annuel de progression approcherait de 40 % - niveau impressionnant dans chacune de ces deux années (Statistique Canada 1997). On s'attend à ce que cette croissance continue avec la baisse des prix et une intensification de la concurrence par suite de l'arrivée récente des services numérisés de communication personnelle (SCP) dans certaines régions du pays.

Le taux de pénétration du câble est demeuré élevé par rapport la norme internationale, se rétablissant en 1996 d'un léger recul en 1995. Il serait intéressant d'analyser à l'avenir les taux de pénétration du câble par satellite (à antenne parabolique), surtout pour cette proportion approximative de 5 % des ménages qui habitent des zones rurales et éloignées non desservies par les câblodistributeurs.

² The rest cited moving and other reasons.

² Les autres ménages ont cité comme raison un déménagement ou d'autres facteurs.

Methodology

The data for this study came from the May 1996 Household Facilities and Equipment Survey on a common sub-sample of the Labour Force Survey. This survey excluded residents of the Yukon and Northwest Territories, Indian reserves and Crown land and institutions (Statistics Canada 1996). To obtain cross-tabulations with income and demographic characteristics, these data were linked to the April 1996 Labour Force Survey and the 1996 Survey of Consumer Finances, which collected income data for the calendar year 1995. The unit for penetration rate calculations was the household, a person or group of persons occupying one dwelling unit. Household income equalled the combined income of all members 15 and over, excluding items such as gambling, capital gains or losses, tax rebates, income-in-kind and lump-sum receipts from sources like inheritances, loan repayments, insurance settlements and sale of personal property.

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

The question on the ownership of a cellular telephone refers to personal use only and excludes cordless phones and cell phones provided by employers. The use of Internet includes access via commercial on-line services and cases where a home computer can be linked to a business computer located outside the dwelling, but excludes cases where the Internet is accessed directly through a computer located outside the dwelling.

A Census Metropolitan Area (CMA) is defined as a collection of census subdivisions which loosely resemble a known city with population in excess of 100,000. A CMA is not a perfect reflection of population density, since it does not necessarily include the entire metropolitan area. For example, the Ottawa CMA does not include the entire Ottawa-Hull area.

Urban areas include metropolitan areas, minor metropolitan areas with population in excess of 30,000, and other areas with a population base of less than 30,000.

Méthodologie

Les données de cette étude viennent de l'Enquête sur l'équipement des ménages ayant porté en mai 1996 sur un sous-échantillon commun de l'Enquête sur la population active et où se trouvent exclues les populations du Yukon, des Territoires du Nord-Ouest, des réserves indiennes, des terres publiques et des institutions (Statistique Canada 1996). Pour obtenir des totalisations croisées avec le revenu et les caractéristiques démographiques, on a relié ces données à celles de l'Enquête sur la population active d'avril 1996 et de l'Enquête sur les finances des consommateurs de cette même année, où des données sur les revenus ont été recueillies pour l'année civile 1995. L'unité de calcul des taux de pénétration a été le ménage, soit une ou plusieurs personnes occupant un logement. Le revenu du ménage était le revenu collectif de tous ses membres de 15 ans et plus sans les éléments suivants : revenu tiré de jeux de hasard, gains ou pertes de capital, remboursements fiscaux, revenus en nature et sommes forfaitaires tirées de successions, de remboursements de prêts, de règlements d'assurance et de ventes d'effets personnels.

En raison des différences de périodes et du fait que les enquêtes recueillent des données à des moments particuliers, nous n'avons pu appréhender certains aspects des liens entre taux de pénétration et caractéristiques des ménages. Ainsi, la situation d'activité du chef de ménage au moment de l'enquête pourrait ne pas avoir été celle de la totalité ou d'une partie de l'année précédente. De plus, tant le revenu que les biens influent sur le pouvoir d'achat d'un ménage. Nous ne pensons cependant pas que, à cause de ces éléments, l'interprétation des données puisse être entachée de biais importants.

Par ailleurs, la propriété d'un téléphone cellulaire concerne la seule utilisation personnelle, et les téléphones sans fil ou cellulaires fournis par les employeurs se trouvent exclus. Dans l'utilisation d'Internet, nous tenons compte de l'accès par des services commerciaux en direct et des cas où un ordinateur domestique peut être en liaison avec un ordinateur d'entreprise dans un autre immeuble, mais non pas des cas d'accès direct à Internet par un ordinateur hors de l'immeuble occupé.

Par région métropolitaine de recensement (RMR), nous entendons un ensemble de subdivisions de recensement coïncidant en gros avec une ville connue de plus de 100 000 habitants. Une RMR peut ne pas parfaitement correspondre à une zone de densité de peuplement, car elle ne comprend pas nécessairement toute une région métropolitaine. Ainsi, la RMR d'Ottawa n'embrasse pas toute la région Ottawa-Hull.

Au nombre des régions urbaines, on compte les régions métropolitaines, les petites régions métropolitaines de plus de 30 000 habitants et d'autres régions dont la population n'atteint pas ce chiffre.

Home computer penetration rates continued their sturdy upward climb, although at a reduced pace. In 1996, 3.6 million, or nearly one-third of all households, had a computer ("computer households"). Moreover, the increase in the penetration rate of modems is particularly impressive: the number of households with a modem almost doubled between 1994 and 1996. The proportion of computer households with a modem also increased and now approaches one in two.

The new data on Internet use, available only for 1996, reveal that the household Internet penetration rate was half the modem penetration rate. Fewer than one in four computer households actually used the Internet from home, and less than half the households with a modem actually used it to access the Internet. Of course, others may access the Internet from their workplace, and more than one member of a household may use the Internet on the same or on a separate account. Increasingly, households purchasing a computer find that it comes as part of a package that includes software and an internal modem. Therefore, many who have not yet used the Internet actually have a modem. There are, of course, alternative uses for modems as well.

3. Analysis of Socio-economic and Demographic Variables

3.1 Affordability Revisited

There is a very strong, and by now documented (Dickinson and Sciadas 1996) relationship between household income and computer and modem penetration rates. Now, it can be attested that the same holds true for cellular telephones and Internet use (Table 3). Doubtless, the Internet penetration rate is also influenced by education, which in turn is linked to income, but for the moment the discussion will focus solely on income and its implications for penetration rates.

The penetration rate for cellular telephones in the top income quartile was almost five times that in the bottom quartile. One in four households in the top income quartile had a cellular telephone, compared with only one in twenty households in the bottom quartile. Indeed, of the 1.6 million households with a cellular telephone, almost three-quarters were in the top half of the income distribution.

The distribution of the 3.6 million households with a home computer was very similar to the distribution of households with a cellular telephone. Again, almost three-quarters of computer households were in the top half of the income distribution. However, the number of such households was

Les taux de pénétration de l'ordinateur domestique ont poursuivi leur solide marche en avant, tout en diminuant la cadence. En 1996, 3,6 millions de ménages (près du tiers de tous les ménages) disposaient d'un ordinateur. La hausse du taux de pénétration des modems est particulièrement impressionnante, le nombre de ménages dotés d'un tel appareil ayant presque doublé de 1994 à 1996. La proportion de ménages informatisés ayant aussi un modem s'est également accrue et approche maintenant de la moitié du nombre total de ménages ayant un ordinateur domestique.

Les nouvelles données (dont on ne dispose que pour 1996) sur l'utilisation d'Internet révèlent que le taux de pénétration d'Internet dans les ménages s'établissait à la moitié du taux de pénétration des modems. Moins de 1 ménage informatisé sur 4 se servait d'Internet au foyer et moins de la moitié des ménages dotés d'un modem employaient celui-ci pour avoir accès à Internet. Bien sûr, d'autres ménages peuvent consulter Internet au travail, et plusieurs membres d'un ménage peuvent avoir un compte commun ou des comptes distincts d'utilisation. De plus en plus, les ménages qui achètent un ordinateur se trouvent à faire l'acquisition d'un ensemble comprenant des éléments logiciels et un modem intégré. Ainsi, bien des gens qui n'ont pas utilisé Internet, disposent tout de même d'un modem. Bien sûr, les modems peuvent avoir d'autres usages.

3. Analyse des variables socio-économiques et démographiques

3.1 Nouveau regard sur l'abordabilité

Il existe un lien très étroit et aujourd'hui bien décrit (Dickinson et Sciadas 1996) entre le revenu des ménages et les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem. On peut aujourd'hui affirmer que cette constatation vaut aussi pour la téléphonie cellulaire et l'utilisation d'Internet (tableau 3). Bien entendu, le taux de pénétration d'Internet subit aussi l'influence de l'instruction, qui est à son tour liée au revenu, mais pour le moment nous nous attacherons exclusivement au revenu et à son incidence sur les taux de pénétration.

Dans le quartile supérieur de revenu, le taux de pénétration du téléphone cellulaire était presque cinq fois plus élevé que dans le quartile inférieur. Dans le premier, un ménage sur quatre disposait d'un tel téléphone, contre un ménage sur vingt seulement dans le second. Cependant, presque les trois quarts du 1,6 million de ménages dotés d'un tel appareil appartenaient à la moitié supérieure de l'échelle de répartition du revenu.

La distribution des 3,6 millions de ménages disposant d'un ordinateur domestique ressemblait fort à celle des ménages ayant un téléphone cellulaire. Là encore, presque les trois quarts des ménages informatisés appartenaient à la moitié supérieure de l'échelle de revenu. Toutefois, le nombre de ces

Table 3. Penetration rates and income, 1996

Tableau 3. Taux de pénétration et revenu, 1996

	Income quartiles — Quartiles de répartition du revenu				
	Bottom Inférieur	Second Deuxième	Third Troisième	Top Supérieur	All Tous
	(<\$22,164)	(\$22,165 - \$40,000)	(\$40,000 - \$64,280)	(>\$64,280)	
	percent — pourcentage				
Telephone — Téléphone	96.7	98.8	99.6	99.9	98.7
Cellular telephone — Téléphone cellulaire	5.4	9.9	15.8	25.3	14.1
Cable — Câble	64.7	71.6	76.8	83.1	74.0
Computer — Ordinateur	13.9	22.2	35.9	54.2	31.6
Modem — Modem	6.1	9.8	16.3	29.8	15.5
<i>Households with computer — Ménages possédant un ordinateur</i>	43.8	44.0	45.5	55.1	49.2
Internet — Internet	2.7	4.4	7.3	15.2	7.4
<i>Households with computer — Ménages possédant un ordinateur</i>	19.3	19.7	20.4	28.0	23.4
<i>Households with modem — Ménages possédant un modem</i>	44.0	44.8	44.8	50.8	47.6

higher because the penetration rates were higher in each quartile. The penetration rate in the top income quartile, where more than half the households had a home computer, was almost four times the penetration rate in the bottom quartile. Thus, the difference between "haves" and "have-nots" was greater for cellular telephones than for computers.

The difference in the Internet use rates between the top and bottom quartiles was even more pronounced. The penetration rate in the top quartile was more than five times that in the bottom quartile. However, a particularly interesting feature emerges when households without a computer are excluded from the calculation of Internet penetration rates. The Internet penetration rates for computer households were almost identical in the three lowest quartiles, where one in five households used the Internet. Only in the top income quartile was there any significant difference, although even here fewer than one in three households used the Internet from home.

These figures generate the proposition that income has little or no effect on Internet penetration rates distinguishable from the effect of income on computer penetration rates. However, there is an important caveat: it may be a chicken-and-egg situation, in that lower-income households may wish to use the Internet, but cannot afford the computer and software needed to access it.

The importance of income as a main determinant of the household penetration of computers, cellular telephones and

ménages était plus élevé, car les taux de pénétration étaient plus hauts dans chaque quartile. Dans le quartile supérieur de revenu où plus de la moitié des ménages avaient acquis un ordinateur domestique, le taux de pénétration était presque quadruple de celui du quartile inférieur. Ainsi, la différence entre «ménages branchés» et «ménages non branchés» était plus grande pour le téléphone cellulaire que pour l'ordinateur.

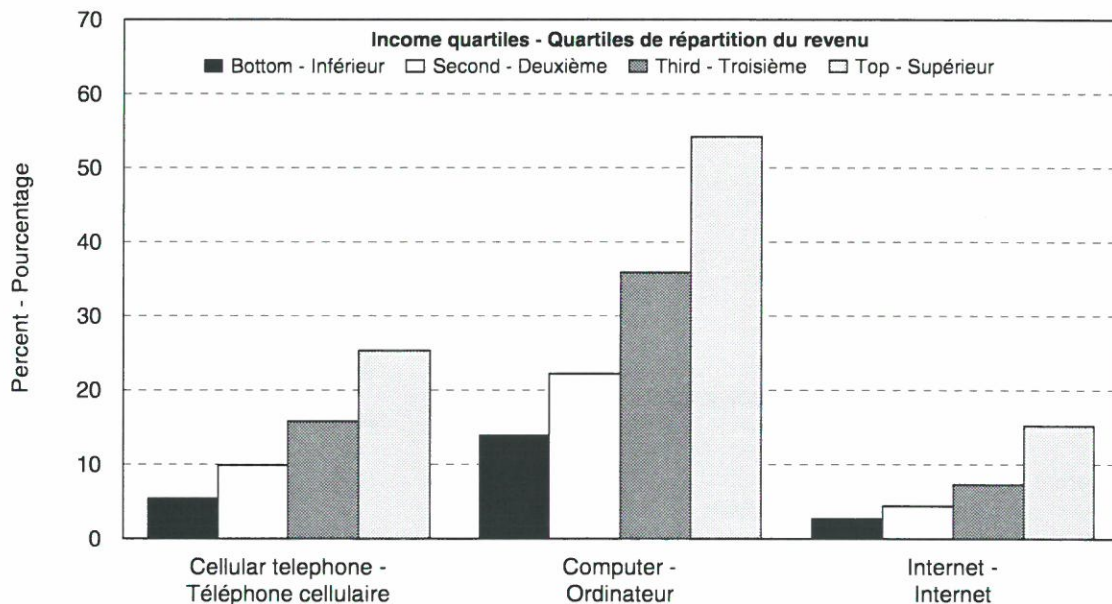
La différence de taux d'utilisation d'Internet entre le quartile supérieur et le quartile inférieur était encore plus marquée. Le taux de pénétration était en effet cinq fois plus grand dans le premier que dans le second, mais un fait particulièrement intéressant ressort si on exclut les ménages informatisés du calcul des taux de pénétration d'Internet, lesquels étaient presque identiques, dans le cas de ces ménages, dans les trois quartiles inférieurs (autres que le quartile supérieur) où un ménage sur cinq utilisait Internet. Ce n'est que dans le quartile supérieur que l'on relevait une différence de taille, quoique même dans cette tranche, moins de 1 ménage sur 3 employait Internet au foyer.

Ces chiffres nous portent à croire que le revenu n'a guère d'effet sur les taux de pénétration d'Internet qui se distingue de son effet sur les taux de pénétration de l'ordinateur. Toutefois, une importante mise en garde s'impose : ce pourrait être le jeu de l'oeuf et de la poule si les ménages au revenu inférieur désiraient utiliser Internet, mais sans pouvoir se payer l'ordinateur ni le logiciel nécessaires à sa consultation.

Le graphique 1 démontre amplement l'importance du revenu comme un des grands facteurs déterminants de la pénétration

Chart 1. Computer and cellular telephone ownership, Internet use and income, 1996

Graphique 1. Propriété d'un ordinateur et d'un téléphone cellulaire, utilisation d'Internet et revenu, 1996



Internet use is amply demonstrated in Chart 1. Variables other than income are at work as well, though.

de l'ordinateur, du téléphone cellulaire et d'Internet dans les ménages. Précisons cependant que des variables autres que celle du revenu entrent aussi en jeu.

3.2 Education

Although no strong correlation between education and the penetration rates of telephones and cable has been found, there is a strong link between education and Internet use, much like the case for computers, which reflects the expected link between income and education.

3.2 Instruction

Bien que nous n'ayons pas constaté de forte corrélation entre l'instruction et les taux de pénétration du téléphone et du câble, il existe un lien étroit entre cette même instruction et l'utilisation d'Internet - un peu comme dans le cas de l'ordinateur - et, partant, un lien attendu entre le revenu et les études.

Controlling for major differences in income by looking at penetration rates within income quartiles, it is evident that the relationship between education and cellular telephone penetration rates is rather weak, except at the lowest level of education. Within each quartile there were small differences in cellular telephone penetration rates for households headed by persons whose highest completed education was high-school versus households headed by university graduates (Table 4). These differences were so small that they could well be explained by the distributions of income within quartiles. Therefore, to the extent that education is a factor, its effect on cellular telephone penetration rates is considerably weaker than the effect of household income.

Si on prend en compte les grandes différences de revenu en regardant les taux de pénétration dans les divers quartiles de revenu, on voit bien que le rapport entre l'instruction et le taux de pénétration de la téléphonie cellulaire est plutôt faible sauf au niveau d'instruction le plus bas. À l'intérieur de chaque quartile, on relevait de petites différences de taux de pénétration du téléphone cellulaire selon que les ménages avaient à leur tête un diplômé de l'école secondaire (sans grade universitaire) ou un titulaire d'au moins un diplôme universitaire (tableau 4). Les différences étaient si ténues qu'elles pouvaient fort bien s'expliquer par la répartition du revenu à l'intérieur des quartiles. Ainsi, dans la mesure où l'instruction joue comme facteur, son incidence sur les taux de pénétration de la téléphonie cellulaire le cède considérablement à celle du revenu des ménages.

The story is very different for computer and Internet penetration rates, where dramatic differences are found when income and education are combined. Computer penetration ranged from just over 3% for households in the bottom income

Il en va tout autrement des taux de pénétration de l'ordinateur et d'Internet où des différences radicales se font jour lorsqu'on combine les facteurs du revenu et de l'instruction. Le taux de pénétration de l'ordinateur variait entre un peu plus de 3 % des

quartile with heads who did not finish high-school, to more than two-thirds of households in the top income quartile with heads possessing at least one university degree. Similarly, Internet use rates for the same groups of households ranged from almost non-existent to one-quarter (see also Chart 2).

In 1996, although households headed by university graduates accounted for less than one-fifth of all households, these households comprised almost one-third of all computer households. Furthermore, the households headed by university graduates using the Internet constituted almost half of all households using the Internet from home — substantially higher than the percentage of all households that they represented.

At the other extreme, although households headed by persons without high-school diplomas constituted more than one-sixth of all households, they comprised less than one-twentieth of computer households, and only one-fiftieth of households that used the Internet from home.

The fact that almost seven in ten households headed by university graduates were in the top half of the income distribution makes the expected correlation between income and education apparent. Nevertheless, education had an independent effect on computer ownership and Internet use in all income quartiles. Even in the bottom quartile, nearly two in five households headed by university graduates had a computer, but this was true of fewer than one in thirty

ménages du quartile (de revenu) le plus bas dont le chef n'avait pas achevé ses études secondaires et plus des deux tiers des ménages du quartile le plus haut dont le chef était titulaire d'au moins un grade universitaire. De même, les taux d'utilisation d'Internet dans ces mêmes catégories de ménages oscillaient entre une valeur presque nulle et le quart des ménages (voir aussi le graphique 2).

En 1996, les 2,1 millions de ménages ayant à leur tête un diplômé d'université figuraient pour moins du cinquième dans l'ensemble des ménages, mais le 1,2 million d'entre eux qui avaient un ordinateur représentaient presque le tiers de tous les ménages informatisés. Ajoutons que les 387 700 de ces ménages utilisateurs d'Internet constituaient presque la moitié de tous les ménages qui consultaient Internet au foyer, proportion bien supérieure au pourcentage de tous les ménages qu'ils représentaient.

À l'autre extrême, le 1,7 million de ménages dont le chef n'avait pas de diplôme d'études secondaires formaient plus du sixième de l'ensemble des ménages, mais moins du vingtième des ménages informatisés et le cinquantième seulement des ménages qui employaient Internet au foyer.

Le lien prévu entre revenu et instruction se dégage nettement de ce que presque sept ménages sur dix dirigés par un diplômé d'université appartenaient à la moitié supérieure de l'échelle de répartition du revenu. Il reste que l'instruction a un effet indépendant sur la propriété d'un ordinateur et l'utilisation d'Internet dans tous les quartiles de revenu. Même dans le quartile du bas, près de deux ménages sur cinq dont le chef était diplômé d'université étaient propriétaires d'un ordinateur,

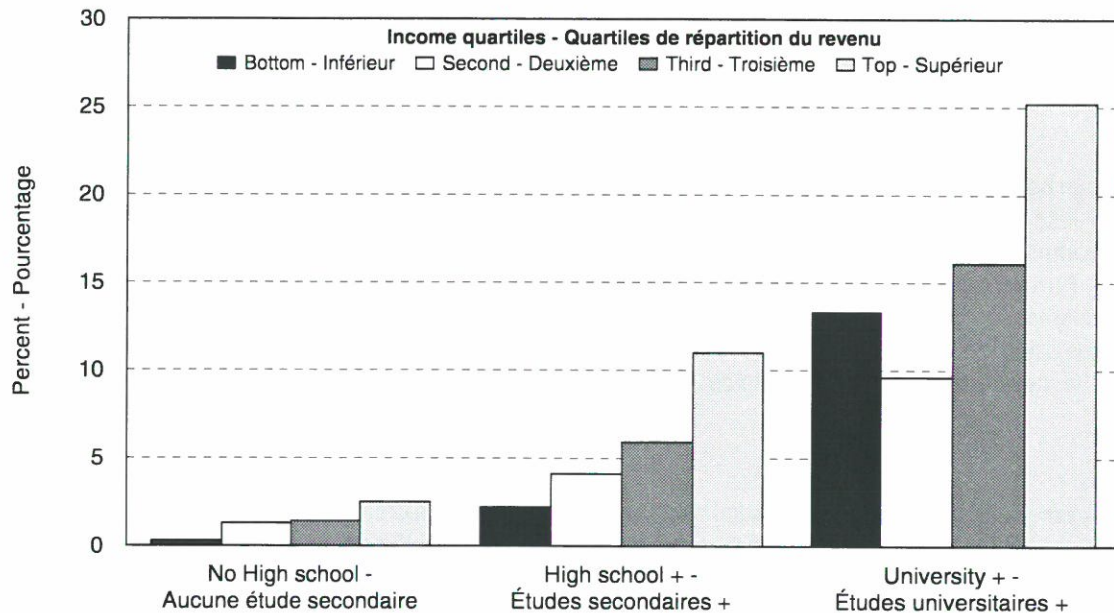
Table 4. Penetration rates by education and income of household head, 1996

Tableau 4. Taux de pénétration selon l'instruction et le revenu du chef du ménage, 1996

	Income quartiles — Quartiles de répartition du revenu				
	Bottom Inférieur	Second Deuxième	Third Troisième	Top Supérieur	All Tous
	percent — pourcentage				
Cellular telephone — Téléphone cellulaire					
No high school — Aucune étude secondaire	2.4	4.2	11.3	17.6	5.7
High school + — Études secondaires +	6.2	10.8	16.1	25.2	14.5
University + — Études universitaires +	9.1	12.6	17.3	26.6	19.5
Computer — Ordinateur					
No high school — Aucune étude secondaire	3.3	8.7	17.2	29.4	9.4
High school + — Études secondaires +	15.0	22.0	33.5	49.3	29.8
University + — Études universitaires +	38.9	40.4	55.5	67.7	56.1
Internet — Internet					
No high school — Aucune étude secondaire	0.3	1.3	1.4	2.5	1.0
High school + — Études secondaires +	2.2	4.1	5.9	11.0	5.8
University + — Études universitaires +	13.3	9.6	16.1	25.2	18.6

Chart 2. Internet use and education and income, 1996

Graphique 2. Utilisation d'Internet et éducation et revenu, 1996



households headed by a person who was not a high-school graduate.

In the top quartile, where affordability is certainly not an issue, almost seven in ten households headed by a person with at least one university degree had a home computer, compared with half of the households where the head had graduated from high-school but did not have a university degree, and only three in ten where the head did not finish high-school.

For computer households, the link between education and Internet penetration rates was much stronger than the link between income and Internet penetration rates. Within each education group, there was no consistent relationship between income quartile and Internet penetration rates among computer households. Within each income quartile, however, the penetration rates rose consistently and substantially with the education of the household head. Therefore, both income and education have independent effects on computer penetration rates, and education has a particularly strong effect on Internet penetration rates among computer households. Consequently, both effects are seen in the Internet penetration rates for all households, with or without a computer.

The penetration rates for households where the head did not graduate from high-school were so small in every quartile that the minimal effect of income can be ignored. Of the 1.7 million households in this education group, only 16,800 or one in every hundred households, used the Internet.

contre moins de 1 ménage sur 7 dirigés par un diplômé de l'école secondaire (sans grade universitaire) et de 1 ménage sur 30 dont le chef n'avait pas achevé ses études secondaires.

Dans le quartile supérieur où l'abordabilité ne pose sûrement aucun problème, presque sept ménages sur dix dont le chef était titulaire d'au moins un grade universitaire avaient un ordinateur domestique comparativement à la moitié des ménages dirigés par un diplômé de l'école secondaire (sans grade universitaire) et à trois ménages seulement sur dix dirigés par quelqu'un qui n'avait pas achevé ses études secondaires.

Dans le cas des ménages informatisés, le lien entre l'instruction et les taux de pénétration d'Internet était bien plus étroit que celui qui unissait le revenu à ces mêmes taux. Dans chaque groupe d'instruction, on ne voyait pas de rapport constant entre le quartile de revenu et les taux de pénétration d'Internet dans les ménages munis d'un ordinateur. Toutefois, dans chaque quartile de revenu, les taux de pénétration s'élevaient invariablement et largement avec le degré d'instruction du chef de ménage. Ainsi, et le revenu et l'instruction ont des effets indépendants sur les taux de pénétration de l'ordinateur, et l'instruction influe particulièrement sur les taux de pénétration d'Internet parmi les ménages informatisés. Les deux effets se font donc sentir sur les taux de pénétration d'Internet dans tous les ménages, qu'ils soient dotés ou non d'un ordinateur.

Dans les ménages dont le chef n'avait pas achevé ses études secondaires, les taux étaient si petits dans chaque quartile qu'on pouvait tout simplement écarter l'effet infime du revenu. Sur le 1,7 million de ménages appartenant à ce groupe d'instruction, 16 800 seulement ou 1 sur 100 utilisaient Internet.

The only aberration with respect to income was for households where the head had a university degree. Their Internet penetration rate was higher in the bottom income quartile than in the second quartile. Since there were only 3,600 households headed by a person with a university degree in the bottom income quartile, it is possible that this aberration was due in large part to graduate students attending university and living in one-person households or in multi-family households with other graduate students. In the other three income quartiles, the Internet penetration rate for households headed by a person with at least one university degree was more than twice that for households where the head had finished high-school but had no university degree.

Although the overall Internet penetration rate for households headed by high-school graduates without university degrees was less than one-third of the rate for households headed by university graduates, the former group (by virtue of its size) made up more than half the households that used the Internet from home.

Differing levels of education, therefore, help to explain the different Internet penetration rates among computer households. First, Internet penetration rates are highest for the top income quartile because university graduates are overrepresented in this group, and university graduates are also the most likely to use the Internet.

Second, computer ownership among households headed by persons who did not graduate from high-school is so low, their impact on overall Internet penetration rates among computer owners is minimal at best. Third, households headed by high-school graduates without university degrees accounted for more than two-thirds (67.7%) of all computer households in the bottom three quartiles, and their Internet penetration rates for computer households were similar across these three quartiles. This education group therefore had a smoothing effect on the Internet penetration rates for computer households in the lower income quartiles. This smoothing effect was reinforced by the fact that computer households headed by university graduates had a higher Internet penetration rate in the bottom income quartile than in the two middle quartiles.

3.3 Age and Family Type

Age: Age was found to have a positive effect on telephone penetration rates but not on cable penetration rates (Dickinson and Sciadas 1996). For computer, cellular telephone and Internet use, though, a definite distribution pattern emerges

Pour ce qui est du revenu, la seule constatation «aberrante» se rapportait aux ménages dont le chef était diplômé d'université, où le taux de pénétration d'Internet était plus grand dans le quartile de revenu le plus bas que dans le deuxième quartile. Comme le premier ne comptait que 3 600 ménages ayant à leur tête un diplômé d'université, il est possible que cette aberration s'explique en grande partie par les diplômés qui fréquentent encore l'université et vivent dans des ménages d'une seule personne ou dans des ménages multifamiliaux avec d'autres diplômés. Dans les trois autres quartiles de revenu, le taux de pénétration d'Internet dans les ménages dont le chef était titulaire d'au moins un grade universitaire était plus du double de celui des ménages dirigés par un diplômé de l'école secondaire (sans grade universitaire).

Bien que le taux global de pénétration d'Internet dans ces derniers ménages s'établisse à moins du tiers de celui des ménages ayant à leur tête un diplômé d'université, le premier groupe représentait les deux tiers de tous les ménages et, par conséquent, plus de la moitié des ménages qui utilisaient Internet au foyer.

Le degré d'instruction aide donc à expliquer les taux de pénétration d'Internet dans les ménages dotés d'un ordinateur. D'abord, le taux de pénétration d'Internet est supérieur dans le quartile le plus haut parce que la proportion des ménages dirigés par un diplômé d'université était plus grande dans ce quartile et que ce sont les diplômés d'université qui utilisent Internet en plus grand nombre.

Deuxièmement, le taux de pénétration de l'ordinateur dans les ménages dont le chef n'avait pas achevé ses études secondaires était si faible (9,4 %) qu'il correspondait à moins du vingtième (4,5 %) de tous les ménages informatisés, d'où la conclusion que leur incidence serait au mieux infime sur les taux de pénétration d'Internet chez les propriétaires d'un ordinateur. Troisièmement, les ménages dont le chef était diplômé de l'école secondaire (sans grade universitaire) constituaient plus des deux tiers (67,7 %) de tous les ménages informatisés des trois quartiles inférieurs (autres que le quartile supérieur) et les taux de pénétration d'Internet dans les ménages informatisés étaient semblables dans ces trois quartiles. Ce groupe d'instruction a donc un effet de lissage sur les taux de pénétration d'Internet dans les ménages informatisés des quartiles de revenu plus bas. L'effet était renforcé parce que les ménages informatisés dirigés par un diplômé d'université présentaient un taux de pénétration d'Internet plus élevé dans le quartile du bas que dans les deux quartiles du milieu.

3.3 Âge et type de familles

Âge : On a constaté que l'âge avait une incidence positive sur les taux de pénétration du téléphone, mais non pas sur ceux du câble (Dickinson et Sciadas 1996). Pour ce qui est de l'ordinateur, du téléphone cellulaire et d'Internet, des tendances

(Chart 3). Households with a head aged 35-54 had the highest penetration rates, followed by those under 35, whereas households headed by a senior had the lowest penetration rates (Table 5).

The penetration rate for cellular telephones among households with a head aged 35-54 was almost three times the rate of households headed by a senior, rising to four times for computers and to five times for Internet use. These findings held true, to varying degrees, for all income quartiles. Therefore, low penetration rates for households headed by a senior are not simply a reflection of a link between age and income.

For the youngest age households, one in three had a home computer in 1996. Although this penetration rate remained higher than the rate for households where the head was 55-64, the gap had closed from almost five percentage points in 1995 to little more than three percentage points in 1996. This change in only one year is particularly interesting, since it suggests that demographics will help to increase the overall computer penetration rate, as younger households with more exposure to computers grow older.

Age had a far less significant effect on Internet penetration rates among computer households than it did on computer

de répartition bien définies se dégagent (graphique 3). Les ménages dont le chef était âgé de 35 à 54 ans offraient les taux de pénétration les plus hauts, suivis des ménages dont le chef avait moins de 35 ans, alors que les ménages ayant à leur tête une personne âgée présentaient les taux les plus bas (tableau 5).

Le taux de pénétration du téléphone cellulaire était presque trois fois plus élevé dans les ménages dont le chef était âgé de 35 à 54 ans que dans les ménages dirigés par une personne âgée; il était quatre fois plus grand pour la propriété d'un ordinateur et cinq fois pour l'utilisation d'Internet. Ces constatations valent à des degrés divers pour tous les quartiles de revenu. Ainsi, les faibles taux de pénétration dans les ménages ayant à leur tête une personne âgée ne traduisent pas simplement l'existence d'un lien entre l'âge et le revenu.

Dans le groupe d'âge le plus jeune, un ménage sur trois disposait d'un ordinateur domestique en 1996. Si ce taux de pénétration est resté supérieur à celui des ménages dont le chef avait de 55 à 64 ans, l'écart a décru de presque cinq points en 1995 à un peu plus de trois points en 1996. Cette évolution en une seule année est particulièrement intéressante, car elle permet de croire que la démographie contribuera à élever le taux global de pénétration de l'ordinateur au gré du vieillissement des ménages plus jeunes qui connaissent plus les ordinateurs.

L'âge a bien moins influé sur les taux de pénétration d'Internet dans les ménages informatisés que sur les taux de pénétration

Chart 3. Computer and cellular telephone ownership, Internet use and age, 1996

Graphique 3. Propriété d'un ordinateur et d'un téléphone cellulaire, utilisation d'Internet et âge, 1996

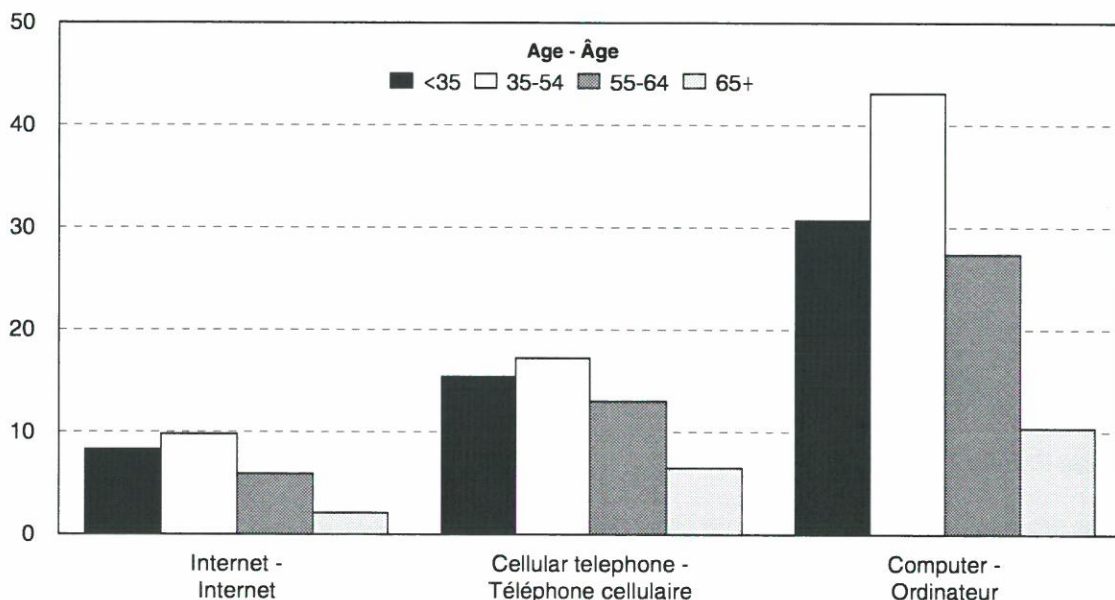


Table 5. Penetration rates by age of household head, 1996**Tableau 5. Taux de pénétration et âge du chef du ménage, 1996**

	<35	35-54	55-64	65+	All-Tous
	percent — pourcentage				
Telephone — Téléphone	97.6	98.9	99.1	99.5	98.7
Cellular telephone — Téléphone cellulaire	15.4	17.2	13.0	6.5	14.1
Cable — Câble	71.6	75.3	74.6	73.9	74.0
Computer — Ordinateur	30.7	43.1	27.4	10.4	31.6
Modem — Modem	15.7	21.3	13.0	4.4	15.5
<i>Households with computer — Ménages possédant un ordinateur</i>	51.1	49.5	47.4	42.7	49.2
Internet — Internet	8.3	9.8	5.9	2.1	7.4
<i>Households with computer — Ménages possédant un ordinateur</i>	26.9	22.7	21.5	20.1	23.4
<i>Households with modem — Ménages possédant un modem</i>	52.6	46.0	45.3	47.2	47.6

penetration rates. One in five computer households headed by a senior use the Internet. This penetration rate was marginally lower than the rate for computer households where the head was 35-54. Interestingly, households where the head was under 35 had the highest Internet penetration rate among computer households, even though only slightly more than one in five used the Internet from home.

As a result of the age distribution of households, combined with the link between age and computer penetration rates, almost three-quarters (74%) of the 844,000 households that used the Internet from home had a head aged less than 55.

The findings clearly show that young people use the Internet more than older people, but they do not indicate whether the uses to which the Internet is put also differ by age group. In fact, there are no Canadian data as yet on this issue. However, a recent report referring to the United States states: "Young people are more likely to use the Net for entertainment and socializing, while older folks spend most of their time on more serious matters" (*Business Week* 1997, p. 84).

Family Type: Single-family households had slightly higher telephone and cable penetration rates than other households, and much higher computer/modem penetration rates (Table 6). Furthermore, the presence of children in single-family households boosted the penetration rates in all income quartiles.

There were consistent differences in cellular telephone penetration rates by family type in all income quartiles. Among one-person and multi-family households, the penetration rate was about half that for single-family households. However, since 1.7 million of the 3.4 million one-person and multi-family

de l'ordinateur. Un ménage informatisé sur cinq dont le chef est une personne âgée se sert d'Internet. Ce taux est un peu inférieur au taux de pénétration de l'ordinateur dans les ménages dont le chef était âgé de 35 à 54 ans. Fait intéressant, c'est dans les ménages informatisés ayant à leur tête une personne âgée de moins de 35 ans que le taux de pénétration d'Internet était le plus haut, bien qu'un peu plus de 1 ménage sur 5 seulement ait utilisé Internet au foyer.

À cause de la répartition des ménages selon l'âge et du lien entre ce dernier et les taux de pénétration de l'ordinateur, on peut voir que presque les trois quarts (74 %) des 844 000 ménages utilisateurs d'Internet à la maison avaient un chef de moins de 55 ans.

Il ressort des données que les jeunes consultent Internet plus que les autres, mais rien n'indique si les usages d'Internet varient selon les groupes d'âge. En fait, il n'y a pas encore de données canadiennes là-dessus, mais dans un récent rapport pour les États-Unis, on dit que les jeunes sont plus susceptibles d'utiliser Internet pour les loisirs et la vie sociale, alors que les gens plus âgés consacrent le gros de leur temps à des choses jugées plus sérieuses (*Business Week* 1997, p. 84).

Type de familles : Les ménages unifamiliaux présentaient des taux légèrement supérieurs de pénétration du téléphone et du câble et bien supérieurs de pénétration des ordinateurs et des modems (tableau 6). Ajoutons que la présence d'enfants dans ces ménages a fait monter les taux de pénétration dans tous les quartiles de revenu.

On relevait des différences homogènes de taux de pénétration de la téléphonie cellulaire selon les types de familles dans tous les quartiles de revenu. Dans les ménages d'une seule personne et les ménages multifamiliaux, le taux était environ la moitié de celui des ménages unifamiliaux. Toutefois, comme

households were in the bottom quartile of the income distribution, and since there was hardly any difference in the other three quartiles between the penetration rates for one-person and multi-family households versus those for single-family households without unmarried children under age 18, the effect of household structure cannot be separated from the effect of household income.

The presence of unmarried children under age 18 did appear to have a small but noticeable effect on cellular penetration rates among single-family households. The income distribution was similar for single-family households with children and without children, yet in the different quartiles the cellular telephone penetration rate was between two and four percentage points higher for single-family households with children.

The computer penetration rate among single-family households with children was significantly higher than that among those households without children. More than four in ten such households with children, but only three in ten without children, had a home computer. Furthermore, families with children had the highest computer penetration rates in all income quartiles.

The differences by family type in Internet use rates among computer households were far smaller than the differences in computer penetration rates. However, single-family households with children had the lowest Internet penetration

1,7 des 3,4 millions de ménages d'une seule personne et de ménages multifamiliaux appartenaient au quartile inférieur de répartition du revenu et que, dans les trois autres quartiles, on ne relevait guère de différence de taux entre ces mêmes ménages et les ménages unifamiliaux sans enfants non mariés de moins de 18 ans, l'effet de composition des ménages ne peut être séparé de celui du revenu de ces mêmes ménages.

La présence d'enfants non mariés de moins de 18 ans semblait produire un effet ténu mais discernable sur les taux de pénétration de la téléphonie cellulaire dans les ménages unifamiliaux. La répartition du revenu était semblable pour les ménages unifamiliaux avec et sans enfants, et pourtant, dans les différents quartiles, ces mêmes taux étaient de deux à quatre points plus élevés dans le cas des ménages unifamiliaux avec enfants.

Le taux de pénétration de l'ordinateur était nettement plus grand dans les ménages unifamiliaux avec enfants que dans ceux où il n'y avait pas d'enfants. Plus de quatre de ces ménages avec enfants sur dix avaient un ordinateur domestique, contre seulement trois sur dix lorsqu'il n'y avait pas d'enfants à la maison. De plus, ce sont les familles avec enfants qui présentaient les taux de pénétration les plus hauts dans tous les quartiles de revenu.

Les différences de taux d'utilisation d'Internet selon le type de familles dans le cas des ménages informatisés étaient de loin inférieures aux différences de taux de pénétration de l'ordinateur. Toutefois, les ménages unifamiliaux avec enfants offraient le

Table 6. Penetration rates by family type, 1996

Tableau 6. Taux de pénétration selon le genre de famille, 1996

	Single family — Famille monoparentale		Other family types Autres genres de familles	All Tous
	Without children Sans enfant	With children Avec enfant		
	percent — pourcentage			
Telephone — Téléphone	99.6	99.0	97.4	98.7
Cellular telephone — Téléphone cellulaire	14.9	18.0	8.7	14.1
Cable — Câble	75.3	75.3	71.0	74.0
Computer — Ordinateur	30.4	44.6	18.4	31.6
Modem — Modem	15.5	21.0	9.4	15.5
<i>Households with computer — Ménages possédant un ordinateur</i>	51.0	47.0	51.2	49.2
Internet — Internet	7.5	9.4	4.9	7.4
<i>Households with computer — Ménages possédant un ordinateur</i>	24.8	21.1	26.8	23.4
<i>Households with modem — Ménages possédant un modem</i>	48.7	44.8	52.3	47.6

rate among computer households, with little more than one in four using the Internet. One-person and multi-family households had the highest Internet penetration rate among computer households.

3.4 Residential Location

The Provincial Dimension: The diffusion of information and communication technologies among households is far from homogeneous across provinces. The data reveal sizeable and interesting differences (Table 7). In general, households in western Canada were more "wired" than households in eastern Canada. For instance, British Columbia and Alberta substantially exceeded the national average for computer/modem penetration, as well as for Internet use. In cellular telephones, Alberta led all the provinces with a penetration rate more than two percentage points higher than the province with the second highest penetration rate, Saskatchewan. Quebec's modem penetration rate and Internet use were the lowest in the country. Language may partly explain the relatively low Internet use, but Quebec's penetration rate of cellular telephones was also half the national average and higher only than Newfoundland's. The three richest provinces — Ontario, Alberta and British Columbia — contained nearly 60% of all households, but 72% of households with a cellular telephone. Quebec had 26% of all households, but comprised only 13% of households with a cellular telephone.

Computer penetration rates increased in all provinces between 1995 and 1996, although the size of the increase differed by province. In 1996, the highest penetration rates were in the three richest provinces, where more than one in three households had a home computer. The 2.5 million households with a home computer in these three provinces accounted for slightly more than two-thirds (68%) of Canada's 3.6 million computer households. The 719,000 computer households in Quebec accounted for another one-fifth of all computer households.

Nova Scotia had the highest Internet penetration rate of three in ten computer households, closely followed by British Columbia and Alberta. Quebec and Saskatchewan had the lowest penetration rates of approximately one in six computer households.

In 1996, the 622,000 households using the Internet from home in the three richest provinces accounted for almost three-quarters (74%) of all households using the Internet from home.

Urban/Rural Location: One of the issues of concern to policy makers is that of barriers to access to networks, facilities and

taux le plus bas de pénétration d'Internet dans les ménages informatisés, à peine un peu plus de 1 ménage sur 4 utilisant Internet. Dans la catégorie des ménages informatisés, le taux de pénétration était le plus élevé dans les ménages d'une seule personne et dans les ménages multifamiliaux.

3.4 Lieu de résidence

Provinces : La diffusion des technologies de l'information et de la communication parmi les ménages est loin d'être homogène entre les provinces. Les données font voir des différences appréciables et intéressantes (tableau 7). Règle générale, les ménages de l'Ouest canadien étaient plus «branchés» que ceux de l'Est. Ainsi, la Colombie-Britannique et l'Alberta dépassaient nettement la moyenne nationale pour la pénétration des ordinateurs et des modems et l'utilisation d'Internet. Pour ce qui est de la téléphonie cellulaire, l'Alberta devançait toutes les provinces avec un taux de plus de deux points supérieur à celui de la province qui la suivait immédiatement, la Saskatchewan. C'est au Québec que le taux de pénétration des modems et d'Internet était le plus bas au pays. La langue pourrait en partie expliquer les tendances de l'utilisation d'Internet, mais le taux de pénétration du téléphone cellulaire n'était aussi que de la moitié de la moyenne nationale et n'excédait que le taux de Terre-Neuve. Les trois provinces les plus riches, à savoir l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique, abritaient près de 60 % de tous les ménages, mais 72 % de ceux qui disposaient d'un téléphone cellulaire. Le Québec comptait 26 % de tous les ménages, mais 13 % seulement de ceux qui s'étaient dotés d'un tel téléphone.

Les taux de pénétration de l'ordinateur se sont accrus dans toutes les provinces en 1996, bien que l'importance de cette progression varie selon les provinces. Cette année-là, on a relevé les taux de pénétration les plus hauts dans les trois provinces les plus riches où plus de 1 ménage sur 3 avait un ordinateur domestique. Les 2,5 millions de ménages informatisés dans ces trois provinces représentaient un peu plus des deux tiers (68 %) de l'ensemble des ménages informatisés (3,6 millions). Les 719 000 ménages informatisés du Québec constituaient un autre cinquième de tous les ménages dotés d'un ordinateur.

La Nouvelle-Écosse présentait le plus haut taux de pénétration d'Internet, soit trois ménages informatisés sur dix, suivie de près par la Colombie-Britannique et l'Alberta. Les taux étaient les plus bas au Québec et en Saskatchewan avec environ un ménage informatisé sur six.

En 1996, les 622 000 ménages utilisateurs d'Internet dans les trois provinces les plus riches représentaient presque les trois quarts (74 %) de tous les ménages abonnés à Internet au foyer.

Ville et campagne : Les décideurs se soucient notamment des entraves à l'accès aux réseaux, aux installations et aux services

Table 7. Penetration rates by province, 1996

Tableau 7. Taux de pénétration selon la province, 1996

	Nfld.	P.E.I.	N.S.	N.B.	Que.	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	B.C.	Can.
	T.-N.	Î.P.-É.	N.-É.	N.-B.	Qué.					C.-B.	
	percent — pourcentage										
Telephone — Téléphone	97.4	98.0	98.3	98.2	98.8	98.8	98.3	98.7	99.1	98.8	98.7
Cellular telephone — Téléphone cellulaire	5.8	8.2	13.7	10.9	7.1	16.9	15.6	18.6	20.8	16.1	14.1
Cable — Câble	81.7	67.3	73.9	69.1	66.7	78.2	69.3	60.2	71.2	84.2	74.0
Computer — Ordinateur	21.5	22.4	26.1	21.4	24.0	35.8	25.7	28.3	37.9	37.7	31.6
Modem — Modem	10.5	10.2	14.6	10.2	9.7	17.6	14.4	12.0	20.9	20.8	15.5
Households with computer — Ménages possédant un ordinateur	49.2	46.7	55.9	47.5	40.2	49.2	56.3	42.5	55.3	55.2	49.2
Internet — Internet	4.7	-	8.1	4.6	4.1	8.7	6.4	4.7	10.0	10.4	7.4
Households with computer — Ménages possédant un ordinateur	22.7	-	30.9	21.5	17.1	24.1	24.4	16.8	26.8	27.5	23.4
Households with modem — Ménages possédant un modem	46.1	48.6	55.2	45.3	42.5	49.0	43.3	39.5	48.1	49.9	47.6

services for people located in rural and remote areas (see, for instance, IHAC 1995; Government of Canada 1996a; OECD 1997a). Several studies have documented the discrepancy between urban centres and rural locations in the availability of access points (U.S. 1995; Dickinson and Sciadas 1996). The issue assumes added significance in light of the opening up of the telecommunications market, including the local telephony loop, and its effects on affordability, particularly in such areas (CRTC 1996). There are, of course, practical difficulties in delimiting areas geographically.³ In the context of the Information Highway, though, what really matters is whether or not people in such areas have access to local calls or metered long distance, especially in using the Internet. Therefore, in this instance, the boundaries need not be the same as those for other analytical purposes. Dickinson and Sciadas (1996) provided an analysis for urban and rural locations. Not much has changed since. Indicatively, however, some Internet statistics for the same groupings are presented here, following the same methodology (see Methodology).

The 7.4% national Internet use rate comes from an 8.1% rate in urban centres and a 3.2% rate in rural areas. The 7% rural penetration rate in British Columbia was the highest among

pour la population de régions rurales éloignées (voir, par exemple, CCAI 1995; gouvernement du Canada 1996a; OCDE 1997a). Plusieurs études ont décrit les écarts entre ville et campagne pour la disponibilité de points d'accès (États-Unis 1995; Dickinson et Sciadas 1996). La question a encore plus d'intérêt depuis l'ouverture du marché des télécommunications, y compris du marché téléphonique local, avec ses effets sur l'abordabilité, plus particulièrement en région rurale éloignée (CRTC 1996). Bien sûr, des difficultés pratiques de délimitation géographique se présentent³. Dans le contexte de l'autoroute de l'information, ce qui compte vraiment cependant est l'accès ou l'absence d'accès de la population de telles régions à la téléphonie locale ou à la téléphonie interurbaine à tarification de durée, surtout pour l'utilisation d'Internet. Ainsi, dans ce cas, la délimitation peut être différente de celle que l'on emploie à d'autres fins d'analyse. Dickinson et Sciadas (1996) ont présenté des éléments d'analyse pour les régions urbaines et rurales. Les choses n'ont guère changé depuis. Nous offrons néanmoins ici à titre indicatif certaines statistiques relatives à Internet pour les mêmes groupes et suivant les mêmes méthodes (voir Méthodologie).

Le taux national de 7,4 % d'utilisation d'Internet se trouve à combiner un taux de 8,1 % pour les régions urbaines et de 3,2 % pour les régions rurales. C'est en Colombie-Britannique que le

³ A recent report by the Research Sub-Committee of the Interdepartmental Committee on Rural and Remote Canada distinguishes between rural and urban areas according to population density per square kilometre. It also distinguishes between agglomerated intermediate, rural metro adjacent, rural metro non-adjacent and rural north areas (Government of Canada 1996c).

³ Un récent rapport du Sous-comité de la recherche du Comité interministériel sur les collectivités rurales et éloignées du Canada différencie régions rurales et régions urbaines en fonction de la densité du peuplement au kilomètre carré. Il distingue en outre les agglomérations intermédiaires, les zones rurales voisines de régions métropolitaines, les zones rurales non voisines de telles régions et les régions rurales du nord (gouvernement du Canada 1996c).

all provinces. In all other provinces, the rural rate was less than half the urban rate. In Quebec, in particular, it was very low, falling short of 1%.

To shed more light on comparative developments across the country, a new set of data was compiled based on selected Census Metropolitan Areas (CMAs) (see Methodology) and is analyzed next.

CMAs: Much like the provincial situation, significant differences emerge when CMAs are compared across the country. This is not the case for telephone penetration rates, as their distribution is fairly flat given the high penetration rates across the board. For the other access points, however, there are large discrepancies between various metropolitan areas. The following analysis, based on 1996 data, covers fifteen CMAs which contained more than half (54%) of all households in the ten provinces (see Table 8).

In general, penetration rates were higher within CMAs than outside them. For cellular telephones, the penetration rate was noticeably higher (by 3.4 percentage points) for the 6.4 million households in the group of fifteen CMAs than for the 5 million households living outside these CMAs. However, there were some exceptions to this pattern: for instance, in Manitoba and Alberta, the penetration rates for cellular telephones were higher outside the CMAs. A more detailed breakdown of the data would be needed to make a definitive statement about the effect of population density on such cases. For example, household income may have a smaller effect on cellular telephone penetration rates in rural areas than in urban areas because public telephones are less accessible. Without additional data, however, such hypotheses cannot be tested.

The higher computer penetration rate in CMAs was buttressed by a higher Internet penetration rate among computer households within CMAs than outside them. The compounded effect was that the Internet penetration rate among all households in CMAs, with or without a computer, was almost double the Internet penetration rate among all households outside the fifteen CMAs. How much of this difference is explained by income, by education and by the cost of accessing Internet servers from rural areas cannot be determined with the data at hand.

Vancouver had the highest cable penetration rate and, together with Toronto and Hamilton, its cellular telephone penetration rate was second only to Calgary. The lowest penetration rates for cellular telephones were found in Quebec City (almost five times lower than Calgary) and Montreal, followed by Ottawa. Calgary also headed the list

taux de pénétration en région rurale (7 %) est le plus élevé parmi les provinces. Dans toutes les autres, le taux de pénétration rurale était de moins de la moitié du taux de pénétration urbaine. Au Québec en particulier, il s'établissait à un très bas niveau, soit moins de 1 %.

Pour mieux éclairer le tableau comparatif national, nous avons réuni un nouvel ensemble de données selon les régions métropolitaines de recensement ou RMR (voir Méthodologie). Nous en faisons l'analyse ci-après.

Régions métropolitaines de recensement : Comme pour les provinces, des différences appréciables ressortent de la comparaison des RMR du pays. Tel n'est cependant pas le cas des taux de pénétration du téléphone, la répartition étant plutôt unie avec des taux de pénétration invariablement élevés. Pour les autres points d'accès, on relève de grands écarts entre les diverses régions métropolitaines. Les éléments d'analyse présentés, qui sont fondés sur les données de 1996, portent sur 15 RMR regroupant plus de la moitié (54 %) des ménages des 10 provinces (voir le tableau 8).

En général, les taux de pénétration étaient plus élevés dans les RMR qu'ailleurs. Le taux de pénétration du téléphone cellulaire était bien plus haut (de 3,4 points) pour les 6,4 millions de ménages de ces 15 RMR que pour les 5 millions de ménages du reste du territoire canadien. On notait toutefois quelques exceptions : au Manitoba et en Alberta par exemple, les taux étaient supérieurs en dehors des RMR. Il faudrait une ventilation plus fine des données pour juger définitivement de l'effet de la densité du peuplement dans ce cas. Ainsi, le revenu des ménages pourrait influencer moins sur les taux de pénétration de la téléphonie cellulaire en région rurale qu'en région urbaine, car le téléphone public est moins accessible en zone rurale. Sans un complément de données, il est toutefois impossible de vérifier une hypothèse comme celle-là.

Le taux plus élevé de pénétration de l'ordinateur dans les RMR a été renforcé par un plus grand taux d'utilisation d'Internet par les ménages informatisés dans les RMR qu'ailleurs. L'effet global en est que le taux de pénétration d'Internet dans les ménages des RMR, informatisés ou non, a été presque le double de celui de tous les ménages extérieurs aux 15 RMR. Avec les données dont nous disposons, il est impossible d'établir dans quelle mesure cette différence s'explique par le revenu, l'instruction et le coût d'accès aux serveurs Internet en région rurale.

Vancouver présentait le taux de pénétration du câble le plus élevé. Avec Toronto et Hamilton, cette ville offrait un taux de pénétration de la téléphonie cellulaire qui n'était dépassé que par celui de Calgary. C'est Québec (taux presque de 5 fois inférieur à celui de Calgary) et Montréal qui avaient les taux les plus bas de pénétration du téléphone cellulaire, et Ottawa

of CMAs in computer and modem penetration. However, Halifax topped the list for modems among computer households. Ottawa headed the list for Internet use, followed by Calgary and Vancouver. St. Catharines/Niagara, Quebec City and Montreal were at the bottom of the list.

4. Future Research Directions

Canadians are generally well situated, by international standards, to enter the Information Society. While penetration and use of all components of the Information Highway access points should continue to be monitored, particular attention should be paid to computer and Internet penetration rates. These should increase as today's younger people, with more exposure to computers and to the Internet, age and gradually come to make up an increasing proportion of the older age groups. Moreover, recent advances in the technology for accessing the Internet through cable and television could well mean that many households that will not purchase a computer will have access to the Internet via alternative channels. The potential for using television to access the Internet further increases the importance of monitoring the extent to which households in areas outside those served by cable use wireless/satellite communication.

It would also be particularly interesting to investigate the effect of prices. For example, the recent move in Saskatchewan to allow local-call telephone rates for anyone accessing the Internet should provide useful information. Valuable input could also be obtained from research into the relationship between cellular telephone and Internet use rates and the

suivait. La RMR de Calgary dominait aussi pour la pénétration des ordinateurs et des modems et Halifax, pour la pénétration des modems dans les ménages disposant déjà d'un ordinateur. La RMR d'Ottawa menait, elle, pour l'utilisation d'Internet, suivie de Calgary et de Vancouver. St. Catharines-Niagara, Québec et Montréal étaient à la fin de la liste.

4. Futurs axes de recherche

Le Canada est généralement bien placé par rapport aux autres pays pour accéder à l'ère de la société d'information. On devrait continuer à observer la pénétration et l'utilisation de tous les éléments d'accès à l'autoroute de l'information, mais en s'attachant aux taux de pénétration de l'ordinateur et d'Internet, lesquels devraient augmenter à mesure que les jeunes aujourd'hui plus exposés à l'informatique et à Internet gagneront en âge et tiendront de plus en plus de place dans les groupes d'âge supérieur. Qui plus est, les récentes conquêtes technologiques dans l'accès à Internet par la câblodistribution et la télévision nous portent à penser que bien des ménages n'ayant pas fait l'acquisition d'un ordinateur pourront quand même consulter Internet par d'autres moyens. Les perspectives d'accès à Internet par la télévision accroissent l'intérêt que l'on a à constater dans quelle mesure les ménages de régions non desservies par la câblodistribution ont recours aux communications sans fil ou par satellite.

Il serait aussi particulièrement intéressant d'étudier l'effet des prix. Ainsi, la décision récemment prise en Saskatchewan de demander les tarifs de téléphonie locale aux usagers d'Internet devrait nous livrer des indications utiles. Une recherche sur le lien entre les taux d'utilisation du téléphone cellulaire et d'Internet, d'une part, et le type d'emploi ou de profession des

Table 8. Penetration rates by CMAs, 1996

	Halifax	Quebec Québec	Montreal Montréal	Ottawa	Toronto	Kitchener/ Waterloo	Hamilton	St. Catharines/ Niagara	London	percent -
Telephone	99.1	98.9	98.8	98.1	99.4	98.9	97.6	99.3	98.6	
Cellular	16.7	4.6	8.7	9.7	20.7	17.7	20.7	13.9	16.5	
Cable	82.2	72.8	68.1	83.4	88.7	85.8	86.4	68.3	83.2	
Computer	35.4	32.1	25.4	44.2	39.7	34.8	35.7	27	36.1	
Modem	22.5	10.4	11.8	25.8	20.5	16	17.3	13	20.7	
Households with computer	63.7	32.3	46.5	58.3	51.7	45.9	48.3	48.2	57.3	
Internet	12.7	4.7	5.5	15.4	11.1	7.6	7.4	3.7	11.1	
Households with computer	35.9	14.7	21.5	34.9	28.1	21.8	20.7	13.8	30.8	
Households with modem	56.3	45.5	46.3	59.8	54.3	47.5	42.8	28.6	53.7	

type of employment or profession of household members. Furthermore, given that well over half of all households have more than one employed member, stratification by the characteristics of members other than the household head could provide more important information about penetration rates by age, education and employment.

The data used here to investigate Internet use and cellular telephone penetration rates explicitly relate to households. Doubtless, though, many households use the Internet by linking into their employer's system and have a cellular telephone provided by their employer. These factors should also be taken into account in a future analysis, to gain an even more comprehensive picture.

To date, the data have not demonstrated frequency of use, Internet access by adults and children, and the actual purposes for which the Internet is used. These areas could be the focus of future research. It is important to discover the actual impact on people's lives (Neice 1996). Better information on Internet access and use in public libraries, schools and community centres would also be of interest, since this type of access may be very important for some segments of the population.

The advent of local competition (CRTC 1997), with the interconnection and unbundling rulings and the continuing convergence of technologies, may necessitate the development of new ways of measuring access. In addition, once technical and regulatory barriers to entry into local telephony are adequately addressed, telephone companies will be permitted to carry on market trials for broadcasting distribution services. Preliminary work is under way to look

membres des ménages, d'autre part, pourrait être fort instructive. De plus, comme dans bien plus de la moitié des ménages plusieurs personnes ont un emploi, une stratification selon les caractéristiques des membres autres que le chef pourrait être source de données de grand intérêt sur les taux de pénétration selon l'âge, l'instruction et l'emploi.

Les données ayant servi à l'étude des taux de pénétration d'Internet et de la téléphonie cellulaire se rapportent directement aux ménages. Nul doute cependant que bien des ménages consultent Internet par les systèmes des employeurs et disposent de téléphones cellulaires fournis par ces derniers. On devrait également tenir compte de ces facteurs dans toute analyse future pour brosser un tableau encore plus complet de la situation.

Jusqu'ici, les données n'ont porté ni sur la fréquence d'utilisation, ni sur l'accès des adultes et des enfants à Internet, ni sur les usages qui sont effectivement faits de ce système. Ce sont là des axes privilégiés des futures recherches. Il importe de découvrir les effets réels sur la vie des gens (Neice 1996). On a aussi intérêt à mieux se renseigner sur l'accès et l'utilisation d'Internet par les bibliothèques publiques, les écoles et les centres communautaires, car cet accès peut être très important pour certaines parties de la population.

L'avènement d'une concurrence locale (CRTC 1997), avec les décisions en matière d'interconnexion et de dégroupage, ainsi que la convergence sans cesse croissante des technologies, pourraient nous obliger à trouver de nouvelles façons de mesurer l'accès. Ajoutons que, une fois qu'on aura écarté les obstacles techniques et réglementaires à l'entrée sur le marché téléphonique local, les sociétés de téléphone auront la faculté d'effectuer sur le marché des essais de distribution en

Tableau 8. Taux de pénétration par RMR, 1996

Windsor	Winnipeg	Calgary	Edmonton	Vancouver	Victoria	All CMAs	Non-CMAs	All	
						Tous les CMAs	Sans les CMAs	Tous	
pourcentage									
98	98	99.1	98.8	99.1	99.3	98.9	98.5	98.7	Téléphone
17.1	13.5	21.7	17.7	20.7	11.2	15.6	12.2	14.1	Téléphone cellulaire
54.9	85.4	82.1	78.2	90.2	83.4	80.7	65.5	74	Câble
33.2	28.1	46.2	38.8	42.9	33.8	35.5	26.5	31.6	Ordinateur
18	16.2	26.5	23.3	25.9	18.2	18.8	11.3	15.5	Modem
54.4	57.6	57.3	60.1	60.5	54	52.9	42.7	49.2	Ménages possédant un ordinateur
7.1	7.9	14.8	11	13.4	11.7	9.7	4.5	7.4	Internet
21.5	28.2	32	28.2	31.4	34.5	27.2	16.8	23.4	Ménages possédant un ordinateur
39.5	48.9	55.9	47	51.9	64	51.5	39.4	47.6	Ménages possédant un modem

at access from the demand rather than the supply side and to arrive at indicators of capacity rather than mere access.

radiodiffusion. De premiers travaux sont en cours en vue d'examiner l'accès du côté de la demande plutôt que de l'offre et d'en arriver à des indicateurs de capacité plutôt que d'accès proprement dit.

References

Angus, I. and Angus, L. (1995) "Canadian Telecom in Transition: Competition and Regulation on the Information Highway", Telemanagement Press.

Business Week (1997) "A Census in Cyberspace", May 5.

CRTC (1996) "Local Service Pricing Options", Telecom Decision 96-10.

CRTC (1997) "Local Competition", Telecom Decision 97-8.

Dickinson, P. and Sciadas, G. (1996) "Access to the Information Highway", *Services Indicators*, Statistics Canada, Catalogue No. 63-016, 1st Quarter, Ottawa.

Gärden, O. (1997) "Statistics for the Information Society and the Networked Economy", *The Economics of the Information Society*, Alain Dumond and John Dryden. European Commission and the OECD.

Gault, F. (1997) "Canadian Statistics on the Information Society", *The Economics of the Information Society*, Alain Dumond and John Dryden, European Commission and the OECD.

Government of Canada (1996a) "Building the Information Society: Moving Canada into the 21st Century", Ottawa.

Government of Canada (1996b) "Measuring the Global Information Infrastructure for a Global Information Society: Concepts and Performance Indicators", document submitted to the OECD, September.

Government of Canada (1996c) "Rural Canada: A Profile", Ottawa.

Government of the U.K. (1996) "Development of the Information Society: An International Analysis", a report by Spectrum Strategy Consultants for the Department of Trade and Industry, London.

Références

Angus, I., et Angus, L. (1995) «Canadian Telecom in Transition: Competition and Regulation on the Information Highway», Telemanagement Press.

Business Week (1997) «A Census in Cyberspace», 5 mai.

CRTC (1996) «Options de tarification des services locaux», Décision Télécom 96-10.

CRTC (1997) «Concurrence locale», Décision Télécom 97-8.

Dickinson, P., et Sciadas, G. (1996) «Accès à l'autoroute de l'information», *Indicateurs des services*, Statistique Canada, n° 63-016 au catalogue, 1^{er} trimestre, Ottawa.

Gärden, O. (1997) «Statistics for the Information Society and the Networked Economy», *The Economics of the Information Society*, Alain Dumond et John Dryden, Commission européenne et OCDE.

Gault, F. (1997) «Canadian Statistics on the Information Society», *The Economics of the Information Society*, Alain Dumond et John Dryden, Commission européenne et OCDE.

Gouvernement du Canada (1996a) «La société canadienne à l'ère de l'information : pour entrer de plain-pied dans le XXI^e siècle», Ottawa.

Gouvernement du Canada (1996b) «Mesure de l'infrastructure mondiale de l'information pour une société mondiale de l'information : Concepts et indicateurs de rendement», document présenté à l'OCDE, septembre.

Gouvernement du Canada (1996c) «Profil du Canada rural», Ottawa.

Gouvernement du Royaume-Uni (1996) «Development of the Information Society: An International Analysis», rapport de Spectrum Strategy Consultants pour le ministère du Commerce et de l'Industrie, Londres.

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

IHAC (1997) "Preparing Canada for a Digital World: Phase II, Conclusions and Recommendations", Information Highway Advisory Council, Ottawa, April.

Mansell, R. (ed.) (1994) "Management of Information and Communications Technologies: Emerging Patterns of Control", Aslib, The Association for Information Management, London, U.K.

Neice, D. (1996) "Information Technology and Citizen Participation", Department of Canadian Heritage, mimeo.

OECD (1997a) "Global Information Infrastructures - Global Information Society (GII - GIS): Policy Requirements", Directorate for Science, Technology and Industry, Committee for Information, Computer and Communication Policy, Paris, February.

OECD (1997b) "Communications Outlook 1997", volume 1, Paris.

Silverstone, R. and Haddon, L. (1996) "Design and the Domestication of Information and Communication Technologies: Technical Change and Everyday Life", *Communication by Design*, Robin Mansell and Roger Silverstone, Oxford University Press.

Statistics Canada (1996) **Household Facilities and Equipment**, Catalogue No. 64-202 (9).

Statistics Canada (1997) **Cellular Telephone 1995**, Catalogue No. 56-001.

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

CCAI (1995) «Contact, Communauté, Contenu : Le défi de l'autoroute de l'information», rapport définitif du Comité consultatif sur l'autoroute de l'information, Ottawa.

CCAI (1997) «Préparer le Canada au monde numérique : phase II, Conclusions et recommandations», Comité consultatif sur l'autoroute de l'information, Ottawa, avril.

Mansell, R. (dir.) (1994) «Management of Information and Communications Technologies: Emerging Patterns of Control», Aslib, The Association for Information Management, Londres, Royaume-Uni.

Neice, D. (1996) «Information Technology and Citizen Participation», ministère du Patrimoine canadien, document polycopié.

OCDE (1997a) «Global Information Infrastructures - Global Information Society (GII - GIS) : Policy Requirements», Direction des sciences, de la technologie et de l'industrie, Comité de la politique de l'information, de l'informatique et de la communication, Paris, février.

OCDE (1997b) «Perspectives des communications 1997», volume 1, Paris.

Silverstone, R., et Haddon, L. (1996) «Design and the Domestication of Information and Communication Technologies: Technical Change and Everyday Life», *Communication by Design*, Robin Mansell et Roger Silverstone, Oxford University Press.

Statistique Canada (1996) **L'équipement ménager**, n° 64-202 (9) au catalogue.

Statistique Canada (1997) **Téléphone cellulaire 1995**, n° 56-001 au catalogue.

États-Unis (1995) «Falling through the Net: A Survey of the 'Have Nots' in Rural and Urban America», Département du Commerce des États-Unis, Washington, D.C.



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) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

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:

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

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:

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

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:

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

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:

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

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 à 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 dégonflées 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".

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

Region / Région	Local calls / Appel local	Fax / Télécopieur
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



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

or (613) 951-1584. VISA, MasterCard and purchase orders only. Please do not send confirmation. A fax will be treated as an original order.



INTERNET order@statcan.ca



1 800 363-7629

Telecommunication Device
for the Hearing Impaired

(Please print)

Company _____

Department _____

Attention _____ Title _____

Address _____

City _____ Province _____

Postal Code _____ Phone _____ Fax _____

E-mail address: _____

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	Price (All prices exclude sales tax)		Quantity	Total \$
			Canada \$	Outside Canada US\$		

<p>▶ Note: Catalogue prices for clients outside Canada are shown in US dollars. Clients outside Canada pay total amount in US funds drawn on a US bank. Subscription will begin with the next issue to be released.</p>	SUBTOTAL	
	DISCOUNT (if applicable)	
<p>▶ Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST and applicable PST.</p>	GST (7%) (Canadian clients only)	
	Applicable PST (Canadian clients only)	
<p>▶ Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada.</p>	GRAND TOTAL	
<p>▶ GST Registration # R121491807</p>	PF 097019	



THANK YOU FOR YOUR ORDER!



Statistics Canada Statistique Canada

Canada



BON DE COMMANDE

Statistique Canada

STATISTICS CANADA LIBRARY
BIBLIOTHEQUE STATISTIQUE CANADA



1010240058

POUR COMMANDER :



COURRIER

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



TÉLÉPHONE
1 800 267-6677

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



TÉLÉCOPIEUR
1 800 889-9734

ou (613) 951-1584. VISA, MasterCard et bon de commande seulement. Veuillez ne pas envoyer de confirmation. Le bon télécopié tient lieu de commande originale.



INTERNET order@statcan.ca

(Veuillez écrire en majuscules)



1 800 363-7629
Appareils de télécommunications
pour les malentendants

Compagnie

Service

À l'attention de

Fonction

Adresse

Ville

Province

()

()

Code postal

Téléphone

Télécopieur

Adresse du courrier électronique :

MODALITÉS DE PAIEMENT :

(Cochez une seule case)

Voulez-vous débiter mon compte VISA MasterCard

N° de carte

Date d'expiration

Détenteur de carte (en majuscules s.v.p.)

Signature

Paiement inclus \$

N° du bon
de commande
(veuillez joindre le bon)

Signature de la personne autorisée

Numéro au catalogue	Titre	Édition demandée ou inscrire « A » pour les abonnements	Prix (Les prix n'incluent pas la taxe de vente)		Quantité	Total \$
			Canada \$	Extérieur du Canada \$ US		
<p>▶ Veuillez noter que les prix au catalogue pour les clients de l'extérieur du Canada sont donnés en dollars américains. Les clients de l'extérieur du Canada paient le montant total en dollars US tirés sur une banque américaine. L'abonnement commencera avec le prochain numéro diffusé.</p>					TOTAL	
<p>▶ Les clients canadiens paient en dollars canadiens et ajoutent la TPS de 7 % et la TVP en vigueur.</p>					RÉDUCTION (s'il y a lieu)	
<p>▶ Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada.</p>					TPS (7 %) (Clients canadiens seulement)	
<p>▶ TPS N° R121491807</p>					TVP en vigueur (Clients canadiens seulement)	
					TOTAL GÉNÉRAL	
					PF097019	

MERCI DE VOTRE COMMANDE!



Statistique Canada
Statistics Canada

Canada

Perspectives on Labour and Income...

...your window onto critical issues and pertinent trends in the workplace!

Dramatic shifts and new challenges are now facing Canadian business professionals. Never before has it been so difficult to stay on top of changing labour market trends. Now, more than ever, you need a dependable resource to give you accurate, timely and complete information — straight from the source.

Turn to *Perspectives on Labour and Income*...your comprehensive journal from Statistics Canada!

A topical quarterly journal, *Perspectives* will keep you up-to-date on current labour market trends and save you hours of research time by giving you the information you need to:

- ▶ anticipate significant developments;
- ▶ evaluate labour conditions;
- ▶ plan new programs or services;
- ▶ formulate proposals; and
- ▶ prepare reports that support your organization's policies.

Compiled from data obtained from Statistics Canada surveys and administrative sources so you can rely on its accuracy, *Perspectives'* detailed information helps you make informed decisions on complex labour issues.

As a special feature, at mid-year and end-of-year, a **Labour Market Review** is included, giving you valuable intelligence into the labour market's performance.

Subscribe to *Perspectives on Labour and Income* today!

Become a subscriber to *Perspectives on Labour and Income* (cat. no. 76-001-XPE) for only \$68 in Canada (plus GST and PST), US\$68 outside Canada. To order:

CALL toll-free 1-800-267-8677

FAX toll-free 1-800-889-8734

MAIL to

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

INTERNET order@statcan.ca

Want to know more? Contact the Statistics Canada Reference Centre nearest you or visit our web site www.statcan.ca

L'emploi et le revenu en perspective...

...pour comprendre les enjeux et les tendances du marché du travail!

Des changements importants et de nouveaux défis sont au menu pour les gens d'affaires. Jamais n'a-t-il été si difficile de suivre l'évolution du marché du travail. D'où l'absolue nécessité de vous renseigner à la source pour obtenir des renseignements exacts, actuels et complets.

Statistique Canada vous propose sa revue détaillée, *L'emploi et le revenu en perspective*.

Tous les trimestres, vous pourrez comprendre les tendances observées dans le marché du travail et consacrer moins de temps à la recherche, en consultant les renseignements dont vous avez besoin pour :

- ▶ prévoir les changements importants;
- ▶ évaluer la situation du marché du travail;
- ▶ planifier de nouveaux programmes ou services;
- ▶ formuler des recommandations;
- ▶ rédiger des rapports appuyant les politiques de votre organisation.

L'emploi et le revenu en perspective s'appuie sur les données de nombreuses enquêtes de Statistique Canada et de diverses sources administratives. Son contenu détaillé vous permet de prendre des décisions éclairées sur les questions complexes qui touchent l'emploi.

De plus, tous les six mois, vous recevrez **Le bilan du marché du travail**, qui renferme des renseignements précieux sur la performance du marché du travail.

Abonnez-vous aujourd'hui à *L'emploi et le revenu en perspective*!

Un abonnement à *L'emploi et le revenu en perspective* (n° 76-001-XPF au catalogue) coûte seulement 68 \$ par année au Canada (TPS en sus et TVP, s'il y a lieu), 68 \$ US à l'extérieur du Canada.

TÉLÉPHONEZ sans frais au 1-800-267-8677

TÉLÉCOPIEZ sans frais au 1-800-889-8734

POSTEZ votre commande à

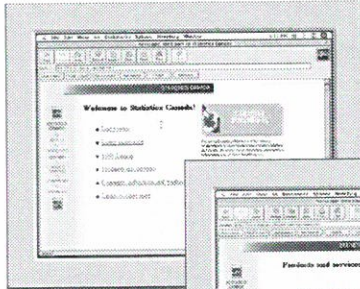
Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Section de la circulation, 120, avenue
Parkdale, Ottawa (Ontario) Canada K1A 0T6

INTERNET order@statcan.ca

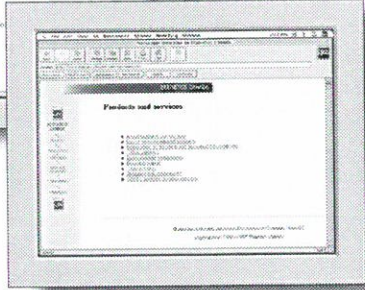
Vous désirez en savoir davantage? Communiquez avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près de chez vous ou visitez notre site Internet www.statcan.ca



GET Connected



TO STATISTICS
CANADA'S
ON-LINE
CATALOGUE
OF PRODUCTS
AND SERVICES



Internet users now can link up to **Information on Products and Services (IPS)**, Statistics Canada's newly expanded on-line catalogue.

Up-to-date and complete, **IPS** is a fully searchable listing of all current Statistics Canada publications, research papers, electronic products and services. It is the most extensive reference source available on all of Statistics Canada's information assets.

As part of our World Wide Web site, the **IPS** connects users to more than 2,000 entries documenting the full range of Statistics Canada products and services. With **IPS**, you find what you want, when you want it. Whether you're searching for the latest census information, health sector tables or news-breaking economic reports, **IPS** has it listed.

Not sure exactly what you're looking for? No problem! **IPS** features a powerful **search tool** that locates thematically related products and services in a matter of seconds. Just type in the word that fits best and the system will point you to the sources where information is available. It's that easy.

YOUR INTERNET ACCESS ROUTE TO STATISTICS CANADA DATA

To start your search, go to "Products and Services" and then click on "Catalogue". Simple on-screen directions will guide you along.

As you will see, **IPS** provides you with key information on Statistics Canada releases: who to contact for customized data retrievals, what you can download either **free of charge** or at cost, and how you can obtain what you see listed on-screen. **IPS** also highlights time-saving features of the products and services we sell from our nine reference centres across Canada. It's the kind of information you need most when making those important purchase decisions.

The Statistics Canada Web Site "is full of interesting facts and figures. There is no better place to get the big picture on the Canadian economy."

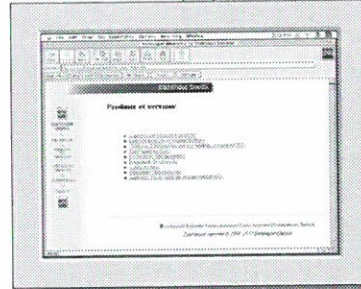
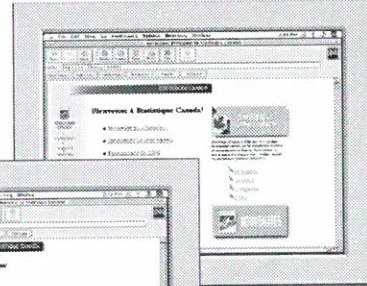
— David Zgodzinski
The Globe and Mail

- Visit our Web site **TODAY** and discover how easily **IPS** can work for you.

<http://www.statcan.ca>

Branchez- VOUS

AU CATALOGUE
EN LIGNE DES
PRODUITS ET
SERVICES DE
STATISTIQUE
CANADA



Les internautes peuvent maintenant se relier au nouveau catalogue augmenté de Statistique Canada, **Information sur des**

produits et services (IPS). À jour et complet, **IPS** offre une liste détaillée et facile à consulter des documents de recherche, produits électroniques, services et publications actuels de Statistique Canada. Il constitue la source de référence la plus complète sur les fonds d'information de l'agence.

Accessible à partir de notre site Web, **IPS** relie les utilisateurs à plus de 2 000 entrées décrivant la gamme complète des produits et services de Statistique Canada et leur permet de trouver ce qu'ils cherchent au moment où ils en ont besoin. Quelle que soit l'information recherchée, renseignements du plus récent recensement, tableaux sur le secteur de la santé ou rapports d'actualité sur l'économie, vous la trouverez dans **IPS**.

Vous ne savez pas exactement ce que vous cherchez? Aucun problème! **IPS** offre un **outil de recherche** puissant qui permet de repérer en quelques secondes les produits et services associés à un thème particulier. Il suffit de taper le mot qui décrit le mieux l'information recherchée pour que le système vous indique les sources où elle figure. C'est tout aussi simple que cela.

VOTRE CHEMIN D'ACCÈS INTERNET VERS LES DONNÉES DE STATISTIQUE CANADA

Pour commencer votre recherche, choisissez «Produits et services» puis cliquez sur «Catalogue». Des directives simples à l'écran vous aideront à naviguer.

Vous constaterez que **IPS** offre des renseignements essentiels sur les produits offerts par Statistique Canada : personne-ressource pour l'adaptation des extractions de données, ce que vous pouvez télécharger **gratuitement** ou moyennant des frais, comment obtenir les produits ou services qui figurent dans la liste à l'écran. **IPS** vous fait aussi gagner du temps en vous présentant les points saillants des produits et services vendus dans nos neuf centres de consultation au Canada. C'est le genre d'information essentielle dont vous avez besoin pour prendre des décisions d'acquisition importantes.

Le site Web de Statistique Canada «regorge de faits et chiffres intéressants. Aucune autre source n'offre une meilleure perspective globale sur l'économie canadienne.»

— David Zgodzinski
The Globe and Mail

- Visitez notre site Web dès **AUJOURD'HUI** et découvrez la souplesse et l'efficacité de **IPS**.