

Catalogue No. 63-016-XPB

N° 63-016-XPB au catalogue



# Services Indicators

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

2<sup>nd</sup> Quarter 1997

# Indicateurs des services

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

2<sup>e</sup> trimestre 1997

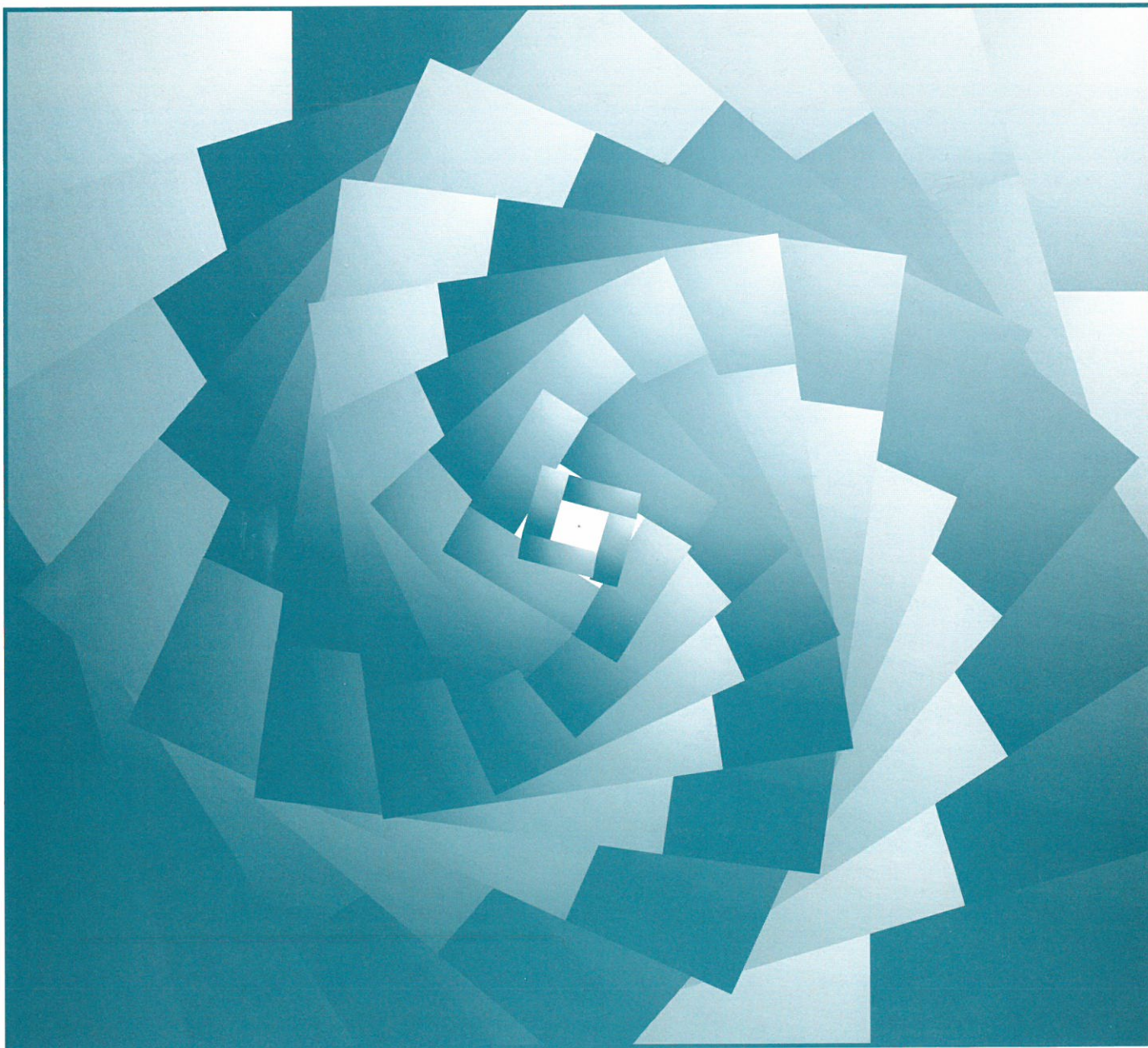


## *Feature article*

- ▶ **Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector**

## *Étude spéciale*

- ▶ **Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services**



Statistics Canada / Statistique Canada

Canada



## Data in Many Forms . . .

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

## How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to: Services, Indicators and Analysis, Services 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](mailto: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 ordiolingue 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

## Renseignements 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](mailto: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

**2<sup>nd</sup> Quarter 1997**

N° 63-016-XPB au catalogue

# Indicateurs des services

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

**2<sup>e</sup> trimestre 1997**

## *Feature article*

- ▶ **Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector**

## *Étude spéciale*

- ▶ **Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services**

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.

September 1997

Catalogue No. 63-016-XPB, Vol. 4, No. 1  
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.

Septembre 1997

N° 63-016-XPB au catalogue, Vol. 4, n° 1  
Périodicité : trimestriel

ISSN 1195-5961

Ottawa



## Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

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

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

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

Production  
C. Lacroix

---

### 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

---

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

## Sources des données

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



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

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

### Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact 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>
<b>Preface</b>	<b>3</b>
<b>Services Overview</b>	<b>11</b>
<b>A. Communications</b>	<b>17</b>
Highlights	18
Performance of the communications industries	20
Communications industries' output and employment	26
<b>B. Finance, Insurance and Real Estate</b>	<b>31</b>
Highlights	32
Performance of the finance, insurance and real estate	34
Finance, insurance and real estate industries' output and employment	46
<b>C. Business Services</b>	<b>51</b>
Highlights	52
Performance of the business services industries	54
Business services industries' output and employment	61
<b>Feature article:</b>	
<b>Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector</b>	<b>67</b>
<b>Definitions and Concepts</b>	<b>81</b>

	<u>Page</u>
<b>Préface</b>	<b>3</b>
<b>Aperçu général des services</b>	<b>11</b>
<b>A. Communications</b>	<b>17</b>
Faits saillants	18
Performance dans les secteurs des communications	20
Production et emplois dans les secteurs des communications	26
<b>B. Finances, assurances et services immobiliers</b>	<b>31</b>
Faits saillants	32
Performance dans les secteurs des finances, assurances et services immobiliers	34
Finances, assurances et services immobiliers - production et emploi	46
<b>C. Services aux entreprises</b>	<b>51</b>
Faits saillants	52
Performance dans les secteurs des services aux entreprises	54
Services aux entreprises — production et emploi	66
<b>Étude spéciale :</b>	
<b>Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services</b>	<b>67</b>
<b>Définitions et concepts</b>	<b>81</b>



# 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**  
(2<sup>nd</sup> Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**  
(3<sup>rd</sup> Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**  
(4<sup>th</sup> Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**  
(1<sup>st</sup> Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**  
(2<sup>nd</sup> Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**  
(3<sup>rd</sup> Quarter 1995)
- **Human Resources in Science and Technology in the Services Sector**  
(4<sup>th</sup> Quarter 1995)
- **Access to the Information Highway**  
(1<sup>st</sup> Quarter 1996)
- **Temporary Help Service Industry: Role, Structure and Growth**  
(2<sup>nd</sup> Quarter 1996)
- **Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business**  
(3<sup>rd</sup> Quarter 1996)
- **Research and Development in a Service Economy**  
(4<sup>th</sup> Quarter 1996)
- **Access to the Information Highway: The Sequel**  
(1<sup>st</sup> Quarter 1997)
- **Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector**  
(2<sup>nd</sup> Quarter 1997)

## Études spéciales

- **Services aux entreprises - Partie 1 : Évolution**  
(2<sup>e</sup> trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2 : L'aspect humain**  
(3<sup>e</sup> trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**  
(4<sup>e</sup> trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**  
(1<sup>er</sup> trimestre 1995)
- **La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain**  
(2<sup>e</sup> trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**  
(3<sup>e</sup> trimestre 1995)
- **Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services**  
(4<sup>e</sup> trimestre 1995)
- **Accès à l'autoroute de l'information**  
(1<sup>er</sup> trimestre 1996)
- **Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance**  
(2<sup>e</sup> trimestre 1996)
- **Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes**  
(3<sup>e</sup> trimestre 1996)
- **Recherche et développement dans une économie fondée sur les services**  
(4<sup>e</sup> trimestre 1996)
- **Accès à l'autoroute de l'information: La suite**  
(1<sup>er</sup> trimestre 1997)
- **Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services**  
(2<sup>e</sup> 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)

Information on consumer spending and prices refer to aggregations of service *commodities*. **International trade in services comprises the following activities: travel, transportation, commercial services and government transactions and other services.**

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

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

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Commerce de gros (50-59)

Commerce de détail (60-69)

Finances, assurances et 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)

Les renseignements concernant les dépenses de consommation et les prix se rapportent aux agrégations des *produits* de services. **Le commerce international des services comprend les services suivants: voyages, transports, services commerciaux, opérations gouvernementales, autres services.**



## Services overview

### Highlights — 2<sup>nd</sup> Quarter 1997

#### Compared to the 1st quarter of 1997:

- Surging exports and consumer spending on services fuelled output growth of 1.0% in the services sector in the second quarter of 1997. By comparison, goods production increased by 1.3%. The strongest output increases for services were posted in the wholesale trade, transportation, retail trade, chartered banks and telecommunication carriers industries.
- Consumer spending on services rose by 1.3% this quarter. Even this strong growth, however, lagged behind the 1.6% increase in goods consumption. A possible reason that services consumption rose less than goods consumption is that services prices<sup>1</sup> increased by 0.6% this quarter while goods prices remained unchanged. This quarter's largest increases in consumer spending on services were recorded for transportation, recreation, communications, and financial, legal and other services.
- Service commodity exports soared by 3% this quarter, propelled by rapid growth in commercial service receipts. Meanwhile, declining travel payments limited the growth of service imports to 1%. With export growth exceeding that for imports, Canada's trade deficit in services fell by 7% to \$2.1 billion.
- With profit margins exceeding 16% this quarter, the communications industries and the finance and insurance industries continued to perform well. In particular, the chartered banks had an excellent quarter, with an operating profit of \$3.9 billion - a 13% improvement over the previous quarter. Meanwhile, the 5.5% profit margin for the business services industries was less than the average 7.2% posted for the all-industry aggregate.

<sup>1</sup> All growth rates for prices are extracted from movements in the consumer price index.

#### Key Services Indicators

Variables	Growth since last quarter	Growth since same quarter last year
GDP	↑ 1.0%	↑ 3.7%
Cons. Spending	↑ 1.3%	↑ 5.4%
Prices	↑ 0.6%	↑ 1.9%
Exports	↑ 2.9%	↑ 10.9%
Imports	↑ 1.2%	↑ 5.8%
Employment	...	↑ 1.5%

## Aperçu général des services

### Faits saillants — 2<sup>e</sup> trimestre 1997

#### Comparaison avec le 1<sup>er</sup> trimestre de 1997 :

- Au cours du deuxième trimestre de 1997, la montée soudaine des exportations et des dépenses des consommateurs pour des services a entraîné une croissance de la production de 1,0 % dans le secteur des services. Par comparaison, la production des biens a connu une augmentation de 1,3 %. Les plus fortes augmentations de la production ont été enregistrées dans les branches du commerce de gros, du transport, du commerce de détail, des banques à charte et de la transmission des télécommunications.
- Les dépenses des consommateurs pour des services ont augmenté de 1,3 % au cours du présent trimestre. Même cette forte croissance n'a pas réussi toutefois à rattraper l'augmentation de 1,6 % dans la consommation des biens. Une explication possible au fait que la consommation des services a connu une hausse moins importante que la consommation des biens pourrait être que les prix<sup>1</sup> des services ont augmenté de 0,6 % durant le trimestre tandis que les prix des biens sont demeurés inchangés. Les plus fortes augmentations du trimestre en ce qui concerne les dépenses des consommateurs pour des services ont été enregistrées au chapitre du transport, des loisirs, des communications ainsi que des services financiers, juridiques et autres.
- Les exportations de services ont fait un bond de 3 % ce trimestre, propulsées par la croissance rapide des recettes au titre des services commerciaux. Par ailleurs, la baisse des paiements touristiques a limité la croissance des importations dans le secteur des services à 1 %. Avec une croissance des exportations supérieure à celle des importations, le déficit commercial canadien a diminué de 7 % pour passer à 2,1 milliards de dollars.
- Avec des marges bénéficiaires dépassant les 16 % ce trimestre, le secteur des communications et celui des finances et des assurances ont continué de bien se comporter. Les banques à charte en particulier ont affiché un excellent trimestre en réalisant un bénéfice d'exploitation de 3,9 milliards de dollars - ce qui représente une augmentation de 13 % par rapport au trimestre précédent. Par ailleurs, la marge bénéficiaire de 5,5 % du secteur des services aux entreprises était inférieure à la moyenne de 7,2 % affichée dans l'ensemble de l'industrie.

<sup>1</sup> Les taux de croissance pour les prix sont extraits des mouvements de l'indice des prix à la consommation.

#### Indicateurs clés des services

Variables	Croissance depuis le dernier trimestre	Croissance depuis le même trimestre l'année précédente
PIB	↑ 1,0 %	↑ 3,7 %
Dép. des consom.	↑ 1,3 %	↑ 5,4 %
Prix	↑ 0,6 %	↑ 1,9 %
Exportations	↑ 2,9 %	↑ 10,9 %
Importations	↑ 1,2 %	↑ 5,8 %
Emploi	...	↑ 1,5 %

## Services Overview

### Compared to the 2nd quarter of 1996:

- Compared to the same quarter last year, the services sector GDP was 3.7% higher in the second quarter of 1997. The strongest growth occurred in the wholesale trade, retail trade and telecommunication carriers industries. By comparison, the goods sector grew by a higher 4.3% rate. Goods production may have risen more rapidly because of sharp increases in the consumption of goods brought on by the relative stability of goods prices.
- Service commodity exports soared by 11% while service imports rose 6%. This allowed the services sector trade deficit to shrink from \$2.4 billion to \$2.1 billion. In contrast, the merchandise trade balance worsened during the same period.
- Services sector employment was 1.5% higher this quarter than in the second quarter of 1996. Full-time positions in services rose by 1.3% while the number of part-time jobs increased by 2.4%. The goods-producing sector fared better: total employment rose by 2.6%; full-time employment increased by 3.2%; and the number of part-time jobs fell by 4.4%.
- In the second quarter of 1997, 77% of all services sector jobs were full-time, far short of the 93% figure for goods-producing industries.
- Although the services sector employed 1.5% more people than in the same quarter of last year, this rate was exceeded by the sector's 3.7% GDP growth rate, indicating that the productivity of the services sector workforce increased.

## Aperçu général des services

### Comparaison avec le 2<sup>e</sup> trimestre de 1996 :

- Si l'on compare au même trimestre l'année dernière, le PIB du secteur des services était de 3,7 % supérieur au deuxième trimestre de 1997. La plus forte croissance a été enregistrée dans le commerce de gros, le commerce de détail et les industries de transmission des télécommunications. Par comparaison, le secteur des biens a enregistré un meilleur taux avec 4,3 %. Il se peut que la production des biens ait connu une croissance plus rapide en raison des augmentations marquées de la consommation des biens entraînée par la relative stabilité des prix des marchandises.
- Les exportations de services ont grimpé de 11 % tandis que les importations de services progressaient de 6 %. Cette hausse a permis de faire passer le déficit commercial de 2,4 milliards de dollars à 2,1 milliards de dollars. Par contraste, la balance commerciale des marchandises a connu une mauvaise performance durant la même période.
- L'emploi dans le secteur des services a été de 1,5 % supérieur durant ce trimestre à ce qu'il était au cours du deuxième trimestre de 1996. Les emplois à temps plein dans le secteur des services ont progressé de 1,3 % tandis que le nombre de postes à temps partiel augmentait de 2,4 %. Le secteur de la production des biens s'est beaucoup mieux comporté : au total l'emploi a progressé de 2,6 %; les emplois à temps plein ont augmenté de 3,2 %; et le nombre total d'emplois à temps partiel a chuté de 4,4 %.
- À la fin du deuxième trimestre de 1997, 77 % des emplois dans le secteur des services étaient des postes à temps plein, ce qui se situe bien en deçà du chiffre de 93 % enregistré par le secteur de la production des biens.
- Même si le secteur des services a employé 1,5 % plus de personnes qu'au cours du même trimestre l'année précédente, ce chiffre a été surpassé par le taux de croissance de 3,7 % du PIB de ce secteur, ce qui indique que la productivité de la main-d'œuvre dans ce secteur des services a augmenté.



### Services sector overview

### Aperçu général dans le secteur des services

Chart 1. Services employment

Graphique 1. Emploi dans le secteur des services

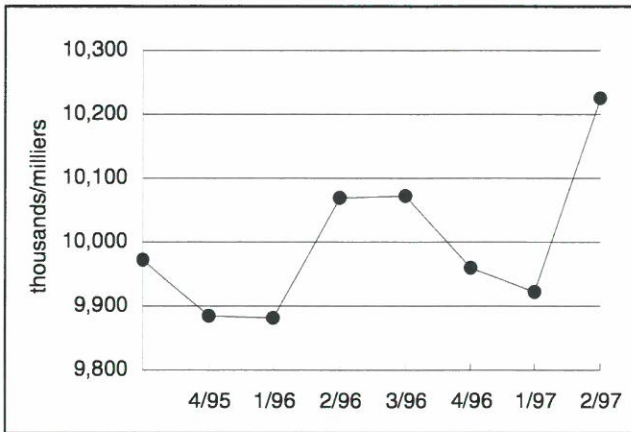


Chart 2. Services GDP

Graphique 2. PIB dans le secteur des services

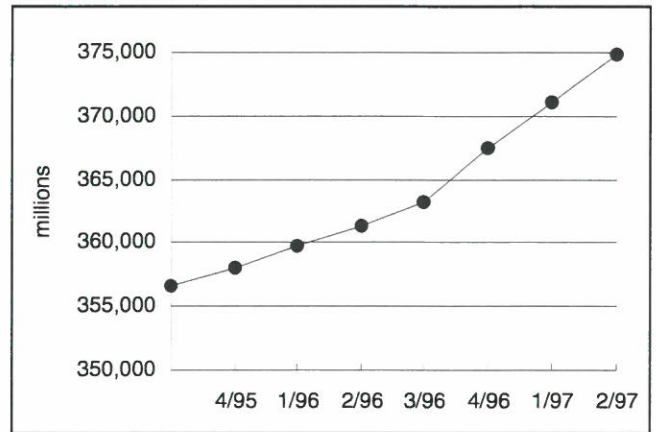


Chart 3. Consumer spending on services

Graphique 3. Dépenses de consommation dans le secteur des services

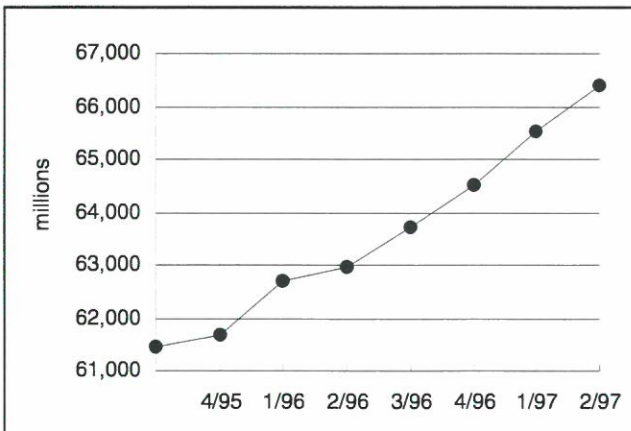


Chart 4. Price index for services commodities

Graphique 4. Index des prix dans le secteur des services

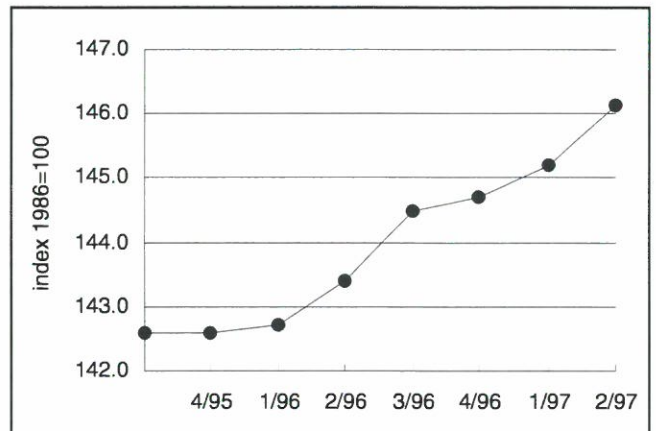


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations dans le secteur des services

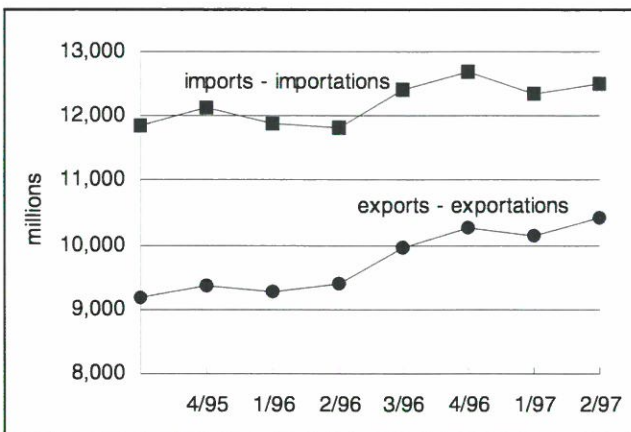


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international dans le secteur des services

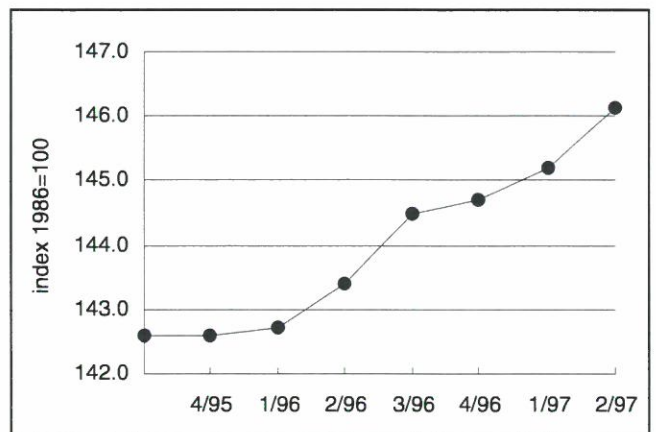


Table 1. Services sector overview

Tableau 1. Aperçu général dans le secteur des services

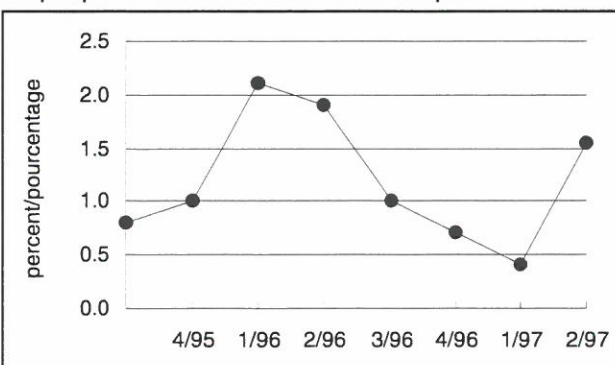
	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>Employment</b>	thousands – milliers								<b>Emploi</b>
Overall economy	13,852	13,512	13,272	13,726	14,014	13,692	13,402	13,979	Économie globale
Services	9,972	9,884	9,881	10,069	10,071	9,958	9,922	10,225	Services
Full-time	7,952	7,563	7,490	7,779	7,992	7,551	7,461	7,879	Plein temps
Part-time	2,022	2,323	2,391	2,290	2,079	2,407	2,461	2,346	Temps partiel
Self-employment	1,430	1,476	1,502	1,510	1,513	1,576	1,665	1,744	Travail autonome
<b>GDP (s.a.)</b>	millions of 1986 dollars – millions de dollars de 1986								<b>PIB (dés.)</b>
All industries	542,259	543,084	545,805	547,836	552,781	558,029	562,983	569,297	Toutes les industries
Services	356,670	357,967	359,675	361,357	363,232	367,474	371,086	374,849	Services
<b>Consumer spending (s.a.)</b>	millions								<b>Dépenses de consommation (dés.)</b>
Overall economy	117,412	117,435	119,050	119,889	120,901	123,111	125,066	126,832	Économie globale
Services	61,447	61,676	62,688	62,978	63,718	64,512	65,543	66,382	Services
<b>Prices</b>	CPI, 1986=100 – IPC, 1986=100								<b>Prix</b>
All items	133.9	133.9	134.5	135.5	135.7	136.6	137.3	137.8	Ensemble
Services	142.6	142.6	142.7	143.4	144.5	144.7	145.2	146.1	Services
<b>International Trade (s.a.)</b>	millions								<b>Commerce international (dés.)</b>
Merchandise									Marchandises
Exports	65,075	67,958	68,293	69,624	72,261	70,389	73,885	73,402	Exportations
Imports	56,800	57,739	58,281	58,116	60,788	62,391	65,802	67,958	Importations
Balance	8,275	10,219	10,012	11,508	11,473	7,998	8,083	5,444	Solde
Services									Services
Exports	9,178	9,352	9,273	9,407	9,947	10,259	10,137	10,431	Exportations
Imports	11,850	12,125	11,868	11,812	12,405	12,693	12,346	12,495	Importations
Balance	-2,672	-2,773	-2,595	-2,405	-2,458	-2,434	-2,209	-2,064	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	0.8	1.0	2.1	1.9	1.0	0.7	0.4	1.5	Emploi
Full-time	1.1	0.6	1.2	1.6	0.5	-0.2	-0.4	1.3	Plein temps
Part-time	-0.2	3.1	4.9	3.2	2.8	3.6	2.9	2.4	Temps partiel
Self-employment	-1.1	6.0	8.6	7.3	5.8	6.8	10.9	15.5	Travail autonome
Services	from last quarter – par rapport au dernier trimestre								Services
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
GDP	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	1.2	1.0	1.0	PIB
Consumer spending	1.2	0.4	1.6	0.5	1.2	1.2	1.6	1.3	Dépenses de consommation
Prices	0.9	0.0	0.1	0.5	0.8	0.1	0.3	0.6	Prix
Exports	6.9	1.9	-0.8	1.4	5.7	3.1	-1.2	2.9	Exportations
Imports	5.4	2.3	-2.1	-0.5	5.0	2.3	-2.7	1.2	Importations

Chart 7. Services employment growth rate\*

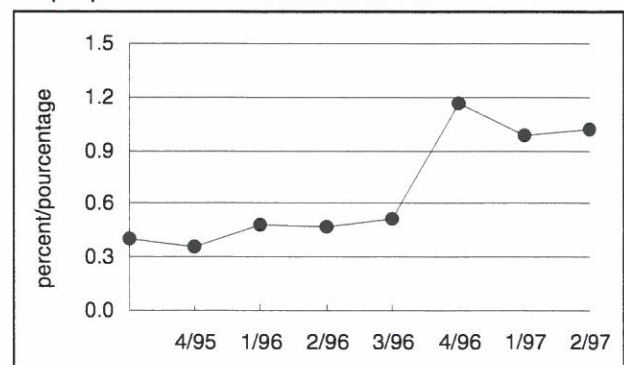
Graphique 7. Taux de croissance de l'emploi\*



\* growth from same quarter last year  
croissance pour le même trimestre l'année précédente

Chart 8. Services GDP growth rate

Graphique 8. Taux de croissance du PIB







# 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 — 2<sup>nd</sup> Quarter 1997

- The communications group of industries continued its impressive performance of the previous quarter. Operating profits rose by 2% to reach \$1.4 billion, enabling the communications group to keep its' profit margin above 16%. Furthermore, for the fifth consecutive quarter the communications industries experienced growth in both assets and liabilities.
- The communications industries again recorded strong output growth, with a GDP increase of 1.4% this quarter. This increase was fuelled by growth in the carriers and other telecommunications industry and the postal and courier services industry.
- Despite significant output growth, the communications group of industries employed 6% fewer people in the second quarter of 1997 than it did in the second quarter of 1996. Full-time employment fell by 4%, while the number of part-time positions declined by 20%.
- Although the communications industries employ fewer people than they did last year, average salaries and wages per employee rose by 1.5%, an increase that almost mirrored Canada's rate of inflation.

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

Operating revenues	↑	2.0%
Operating expenses	↑	1.9%
Profit margin*		16.3%
Assets	↑	1.4%
Liabilities	↑	1.4%
Employment**	↓	5.7%
Salaries	↑	0.4%
GDP	↑	1.4%

\* This quarter's rate.

\*\* From same quarter last year.

## Communications

### Faits saillants — 2<sup>e</sup> trimestre 1997

- Le groupe des communications a poursuivi son impressionnante performance du trimestre précédent. Les bénéfices d'exploitation ont progressé de 2 % pour atteindre 1,4 milliard de dollars, ce qui permet au groupe des communications de maintenir sa marge bénéficiaire au-dessus de 16 %. De plus, pour le cinquième trimestre d'affilée, le groupe des communications voit son actif et son passif augmenter.
- Le groupe des communications a en effet enregistré de nouveau une forte croissance de sa production, avec une augmentation du PIB de 1,4 % ce trimestre. Cette augmentation est due à la croissance des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications ainsi que du secteur des services postaux et de messagerie.
- Malgré cette croissance significative, le groupe des communications a employé 6 % moins de personnes au cours du deuxième trimestre de 1997 qu'il n'en avait employées au cours du même trimestre en 1996. Les emplois à plein temps ont chuté de 4 %, tandis que le nombre d'emplois à temps partiel a diminué de 20 %.
- Même si le secteur des communications emploie moins de personnes qu'il n'en employait au deuxième trimestre de 1996, il reste que la rémunération moyenne par employé a progressé de 1,5 %, une augmentation qui reflète pratiquement le taux d'inflation du Canada.

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

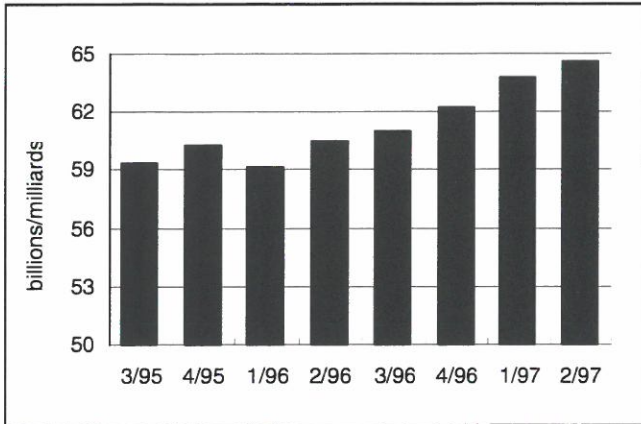
Recettes d'exploitation	↑	2,0 %
Dépenses d'exploitation	↑	1,9 %
Marge bénéficiaire*		16,3 %
Actif	↑	1,4 %
Passif	↑	1,4 %
Emploi**	↓	5,7 %
Rémunération	↑	0,4 %
PIB	↑	1,4 %

\* Pourcentage du trimestre.

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

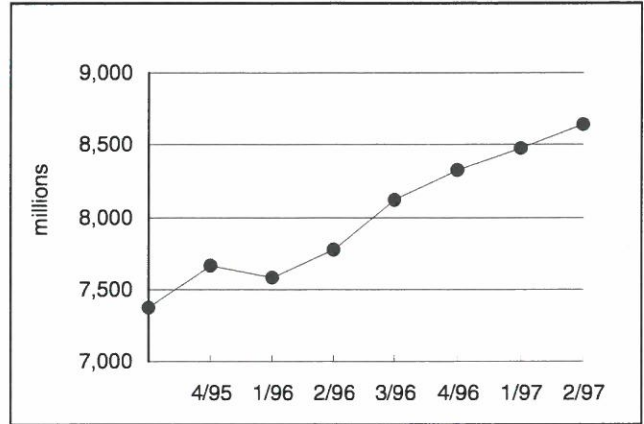
## Communications

**Chart A1. Assets**  
**Graphique A1. Actif**

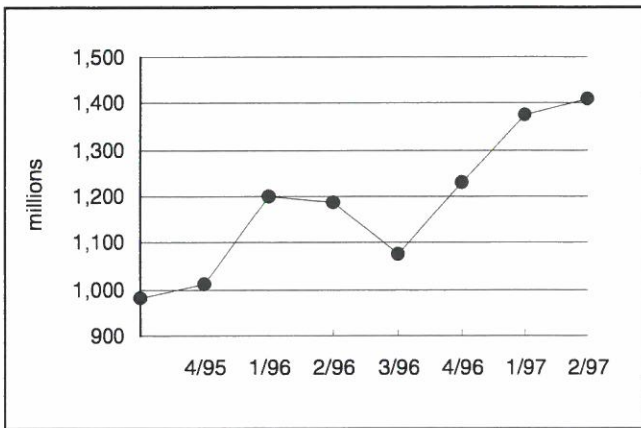


## Communications

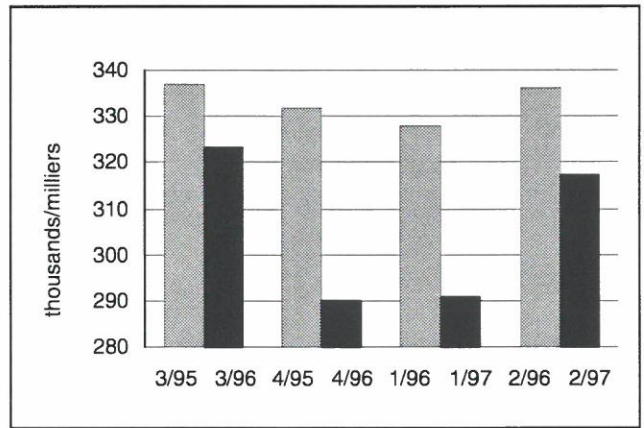
**Chart A2. Operating revenues**  
**Graphique A2. Recettes d'exploitation**



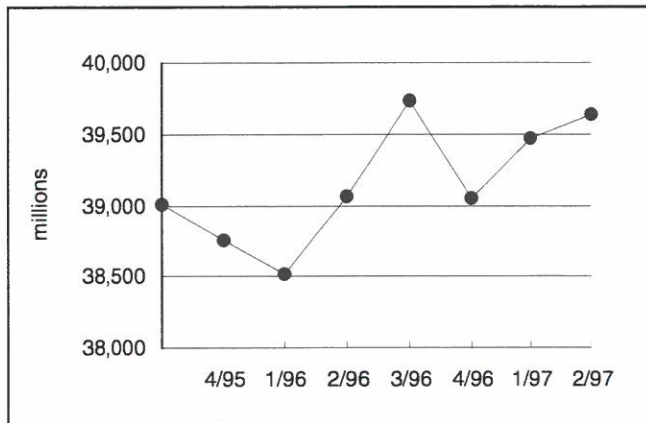
**Chart A3. Operating profits**  
**Graphique A3. Bénéfice d'exploitation**



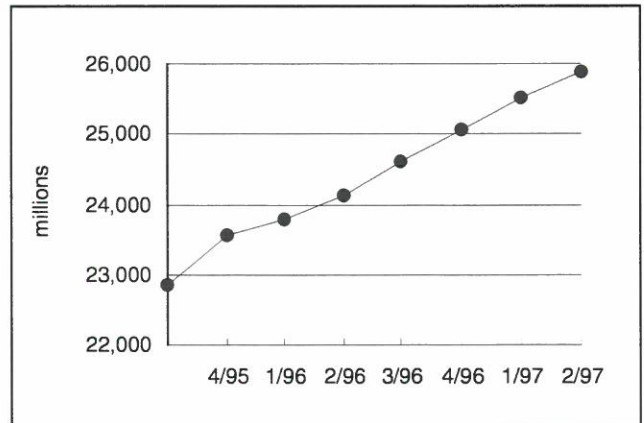
**Chart A4. Employment**  
**Graphique A4. Emploi**



**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



## Performance of the communications industries

In the second quarter of 1997, the communications group of industries continued its impressive performance of the previous quarter. With operating revenues and expenses both rising by 2% this quarter, operating profits similarly rose by the same rate to reach \$1.4 billion. This enabled the communications industries to maintain a profit margin of more than 16%. Within the communications aggregate, a slight decline in the profitability of telecommunication carriers was more than offset by better performances in the telecommunication broadcasting industry and the postal and courier services industry. Nevertheless, the telecommunication carriers industry continues to post the group's strongest results.

The communications group's improved performance is especially evident when comparing this quarter to the same quarter of 1996. This year's second quarter operating profits are 18% higher than last year's, and net profits have risen by 65%. The higher profitability is further demonstrated by higher returns on both capital and equity, along with a higher profit margin. The telecommunication broadcasting and telecommunication carriers industries, in particular, are performing better this year than last. Moreover, the communications aggregate has consistently had a higher profit margin than that prevailing in the overall economy.

For the fifth straight quarter, the communications industries saw increases in both their assets and their liabilities. Assets rose this quarter because of growth in the values of land and depreciable assets. There was also an increase in equity, primarily because of more share capital and higher retained earnings.

The telecommunications carriers industry is the largest industry in the communications group, comprising about two-thirds of the group's 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. For the communications group, net profits are substantially lower than operating profits, mainly because of interest payments on long-term debt.

## Communications — performance

Au deuxième trimestre de 1997, le groupe des communications a poursuivi ses impressionnantes performances du trimestre précédent. Avec des revenus et des dépenses d'exploitation en hausse de 2 % durant le trimestre, les bénéfices d'exploitation ont suivi le même rythme pour atteindre 1,4 milliard de dollars. Cette progression a permis au groupe des communications de maintenir une marge bénéficiaire supérieure à 16 %. À l'intérieur du groupe des communications, un léger recul de la rentabilité des entreprises de transmission des télécommunications a été largement compensé par les meilleures performances du secteur de la radiodiffusion et de celui des services postaux et de messagerie. Néanmoins, les entreprises de transmission des télécommunications continuent de mener le peloton en enregistrant les meilleurs résultats du groupe.

L'amélioration des performances du groupe des communications est particulièrement évidente lorsqu'on compare ce trimestre au même trimestre en 1996. Les bénéfices d'exploitation de cette année sont de 18 % supérieurs à ceux de l'année précédente, et les bénéfices nets ont augmenté de 65 %. L'amélioration de la rentabilité est illustrée de façon plus éclatante encore par de meilleurs rendements à la fois des capitaux employés et de l'avoir et une marge bénéficiaire supérieure. Le secteur de la radiodiffusion et celui de la transmission des télécommunications, en particulier, enregistrent de meilleures performances cette année que l'année dernière. De plus, le groupe des communications affiche constamment une marge bénéficiaire supérieure à celle de l'ensemble de l'économie.

Pour le cinquième trimestre d'affilée, les communications ont vu leur actif et leur passif augmenter. Ce trimestre, l'actif est en hausse principalement en raison de la valeur accrue des avoirs fonciers et de l'actif amortissable. L'actif est également beaucoup plus important surtout en raison d'une augmentation du financement par capital-actions et des bénéfices non répartis.

Le secteur des entreprises de transmission des télécommunications est le plus important secteur 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.



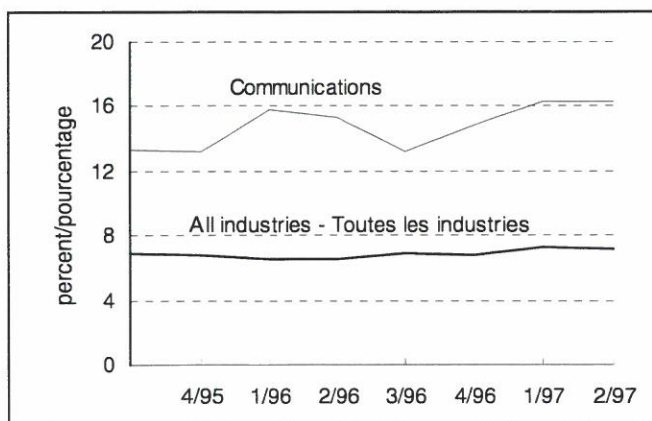
**Table A1. Communications group of industries, financial statistics**

**Tableau A1. Communications, statistiques financières**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income Statement (s.a)</b>									
Operating revenues	7,379	7,656	7,585	7,775	8,124	8,322	8,476	8,643	Recettes d'exploitation
Operating expenses	6,399	6,643	6,383	6,586	7,050	7,090	7,099	7,235	Dépenses d'exploitation
Operating profit	980	1,013	1,202	1,189	1,074	1,232	1,377	1,408	Bénéfice d'exploitation
Net profit	237	289	385	296	256	385	892	488	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									
Assets	59,386	60,325	59,112	60,458	60,961	62,200	63,716	64,578	Actif
Liabilities	41,839	40,586	39,545	40,524	41,147	42,547	43,017	43,600	Passif
Equity	17,547	19,739	19,567	19,934	19,815	19,653	20,699	20,978	Avoir
Share capital	14,719	14,757	13,383	13,979	14,052	13,841	14,153	14,288	Capital-actions
Retained earnings	571	2,721	3,959	3,728	3,534	3,523	4,247	4,370	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									
Operating revenues	0.3	3.8	-0.9	2.5	4.5	2.4	1.9	2.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.5	3.8	-3.9	3.2	7.0	0.6	0.1	1.9	Dépenses d'exploitation
Assets	3.0	1.6	-2.0	2.3	0.8	2.0	2.4	1.4	Actif
Liabilities	4.7	-3.0	-2.6	2.5	1.5	3.4	1.1	1.4	Passif
<b>Selected Indicators</b>									
Return on capital (%)	5.27	5.56	6.23	5.24	5.20	5.69	9.45	6.24	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.39	5.86	7.86	5.95	5.16	7.84	17.2	9.30	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.28	13.23	15.85	15.29	13.21	14.80	16.25	16.29	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.655	1.482	1.466	1.462	1.464	1.530	1.489	1.480	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.660	0.625	0.645	0.679	0.682	0.691	0.698	0.683	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.589	0.561	0.578	0.617	0.614	0.627	0.641	0.622	Ratio de liquidité
<b>Overall economy</b>									
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

**Chart A7. Profit margins**

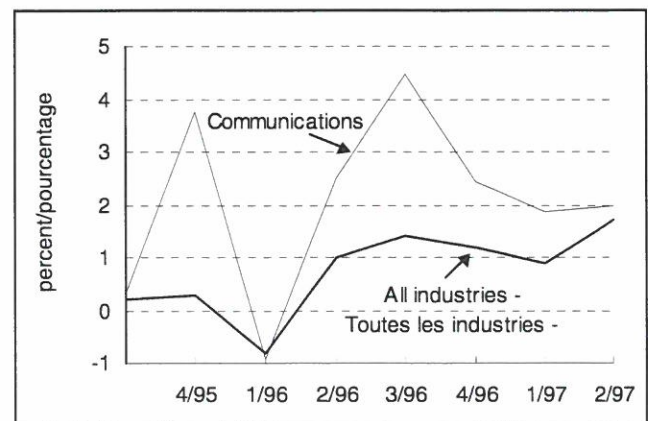
**Graphique A7. Marges bénéficiaires**



See definitions and concepts at the end of publication

**Chart A8. Operating revenue growth rates**

**Graphique A8. Taux de croissance des recettes d'exploitation**



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



Although all three of the group's industries managed to reduce their debt to equity ratios, the 1.480 figure for this quarter continues to exceed the 1.080 recorded for the overall economy. However, this was almost entirely due to the extremely high ratio in the telecommunication broadcasting industry.

The communications group's working capital and quick ratios declined slightly in the second quarter, largely due to drops in the telecommunication broadcasting industry and the telecommunication carriers industry. Nevertheless, both ratios indicate that the communications industries are more solvent than they were in the same quarter of last year.

Looking specifically at the telecommunication carriers industry, operating revenues darted up by 3.3% this quarter. However, with operating expenses growing even more rapidly, the industry's profit margin fell from 19.29% to 18.64%. Nevertheless, this latest profit margin exceeds the one recorded in the same quarter last year, and is also more than twice as high as the 7.2% profit margin now prevailing in the overall economy.

Telecommunication broadcasters improved their operating profits and profit margin this quarter by reducing their operating expenses by 4%. However, the industry's net profits returned to normal levels after being temporarily boosted in the first quarter by increased equity in affiliates' earnings. Nevertheless, the industry has earned profits for three straight quarters now, after having absorbed losses in mid-1996.

The postal and courier services industry improved its performance this quarter after a disappointing first quarter of 1997. Operating revenues climbed by 4% while operating expenses rose by 3%, enabling the industry to improve its profit margin from 4.83% to 5.71%. Yet, the latest profit margin still lags behind that prevailing in the overall economy, and is also lower than the profit margins that the industry posted in 1996. However, concerns about the industry's solvency are lessening; higher retained earnings helped the industry to reduce its debt to equity ratio to 1.026, a vast improvement over the 1.433 figure posted one year ago.

Même si les trois secteurs du groupe ont réussi à réduire le ratio de la dette à l'avoir, le chiffre de 1,480 observé pour ce trimestre excède toujours celui de 1,080 affiché par l'économie en général. Toutefois, cette situation est presque entièrement due au ratio extrêmement élevé du secteur de la radiodiffusion des télécommunications.

Les ratios de fonds de roulement et de trésorerie réduite du groupe des communications ont chuté légèrement au deuxième trimestre, surtout en raison des baisses dans le secteur de la radiodiffusion et de la transmission des télécommunications. Néanmoins, ces deux ratios indiquent que le groupe des communications a une meilleure solvabilité qu'au cours du même trimestre l'an dernier.

Si on considère particulièrement les entreprises de la transmission des télécommunications, les recettes d'exploitation ont monté en flèche de 3,3 % ce trimestre. Toutefois étant donné que les dépenses d'exploitation ont crû encore plus rapidement, la marge bénéficiaire de l'industrie est passée de 19,29 % à 18,64 %. Néanmoins, la dernière marge bénéficiaire est supérieure à celle qui avait été enregistrée au cours du même trimestre l'an dernier, et elle est aussi deux fois plus élevée que celle de 7,2 % de l'économie en général.

Les radiodiffuseurs ont amélioré leurs bénéfices d'exploitation et leur marge bénéficiaire ce trimestre en réduisant leurs dépenses d'exploitation de 4 %. Toutefois les profits nets de l'industrie sont revenus à leur niveau normal après avoir connu une hausse temporaire au cours du premier trimestre en raison d'une augmentation de la participation aux profits des filiales. Néanmoins, le secteur a accumulé des bénéfices depuis trois trimestres d'affilée maintenant, après avoir absorbé des pertes au milieu de 1996.

L'industrie des services postaux et de messagerie a amélioré ses performances ce trimestre après avoir connu un premier trimestre décevant en 1997. Les recettes d'exploitation ont en effet progressé de 4 % tandis que les dépenses d'exploitation augmentaient de 3 %, ce qui a permis à l'industrie d'améliorer sa marge bénéficiaire de 4,83 % à 5,71 %. Pourtant, la plus récente marge bénéficiaire tire toujours de l'arrière par rapport à celle de l'économie en général, et elle est aussi inférieure aux marges bénéficiaires que l'industrie a affichées en 1996. Toutefois les préoccupations au sujet de la solvabilité de l'industrie diminuent; les bénéfices non répartis plus élevés ont contribué à aider l'industrie à réduire son ratio de la dette à l'avoir de 1,026, ce qui représente une énorme amélioration par rapport au chiffre de 1,433 avancé un an auparavant.



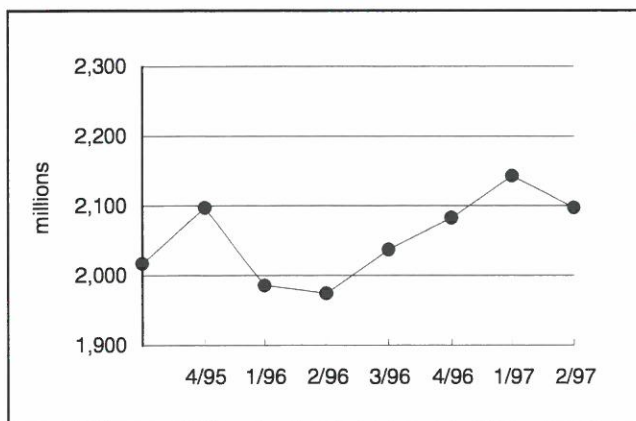
**Table A2. Telecommunication broadcasting, financial statistics**

**Tableau A2. Diffusion des télécommunications, statistiques financières**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions									
<b>Income Statement (s.a)</b>									
Operating revenues	2,018	2,096	1,986	1,974	2,037	2,083	2,143	2,098	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,802	1,882	1,724	1,736	1,914	1,819	1,874	1,805	Dépenses d'exploitation
Operating profit	216	214	262	238	123	264	269	293	Bénéfice d'exploitation
Net profit	17	67	26	-42	-91	20	463	31	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									
Assets	17,689	18,274	17,138	17,982	18,341	19,160	19,613	20,050	Actif
Liabilities	16,223	14,492	13,728	14,393	14,940	15,721	15,869	16,236	Passif
Equity	1,467	3,782	3,410	3,590	3,401	3,439	3,744	3,813	Avoir
Share capital	2,870	2,855	2,534	2,908	2,933	2,912	2,812	2,833	Capital-actions
Retained earnings	-2,353	-26	-33	-246	-461	-445	-50	-16	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									
Operating revenues	-4.0	3.9	-5.2	-0.6	3.2	2.3	2.9	-2.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.3	4.4	-8.4	0.7	10.3	-5.0	3.0	-3.7	Dépenses d'exploitation
Assets	7.8	3.3	-6.2	4.9	2.0	4.5	2.4	2.2	Actif
Liabilities	9.4	-10.7	-5.3	4.8	3.8	5.2	0.9	2.3	Passif
<b>Selected Indicators</b>									
Return on capital (%)	6.19	6.39	5.51	3.07	2.83	4.10	15.38	4.42	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.70	7.08	3.09	-4.72	-10.73	2.38	49.26	3.24	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	10.68	10.23	13.21	12.06	6.05	12.65	12.57	13.97	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	7.640	3.053	3.242	3.232	3.478	3.628	3.399	3.398	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.000	0.923	0.834	0.910	0.920	1.035	0.953	0.934	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.848	0.800	0.719	0.799	0.782	0.908	0.844	0.831	Ratio de liquidité
<b>Overall economy</b>									
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

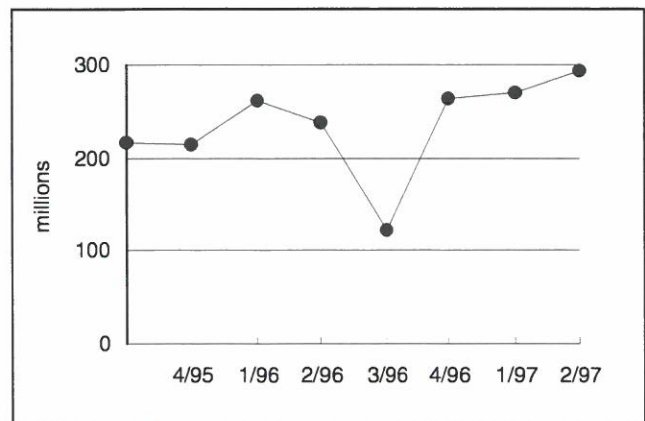
**Chart A9. Operating revenues**

**Graphique A9. Recettes d'exploitation**



**Chart A10. Operating profit**

**Graphique A10. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



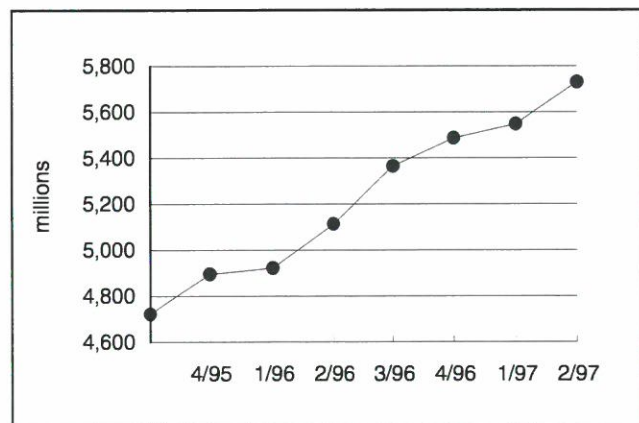
**Table A3. Telecommunication carriers, financial statistics**

**Tableau A3. Transmission des télécommunications, statistiques financières**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	4,718	4,897	4,919	5,110	5,369	5,490	5,549	5,734	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,981	4,134	4,019	4,205	4,467	4,574	4,479	4,665	Dépenses d'exploitation
Operating profit	737	763	900	905	902	916	1,070	1,069	Bénéfice d'exploitation
Net profit	206	206	335	306	315	333	407	432	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	40,822	41,130	40,618	41,560	41,679	42,015	43,091	43,460	Actif
Liabilities	24,961	25,409	24,915	25,497	25,577	26,166	26,510	26,707	Passif
Equity	15,861	15,721	15,703	16,063	16,101	15,849	16,582	16,753	Avoir
Share capital	11,610	11,663	11,560	10,833	10,874	10,664	11,084	11,191	Capital-actions
Retained earnings	2,951	2,758	2,812	3,939	3,936	3,877	4,190	4,248	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	2.2	3.8	0.4	3.9	5.1	2.3	1.1	3.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.7	3.8	-2.8	4.6	6.2	2.4	-2.1	4.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.0	0.8	-1.2	2.3	0.3	0.8	2.6	0.9	Actif
Liabilities	2.0	1.8	-1.9	2.3	0.3	2.3	1.3	0.7	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	4.81	5.04	6.32	5.85	5.94	6.11	6.67	6.90	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.20	5.25	8.43	7.63	7.83	8.40	9.82	10.32	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.63	15.58	18.31	17.72	16.81	16.68	19.29	18.64	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.102	1.103	1.087	1.072	1.047	1.089	1.073	1.060	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.534	0.489	0.556	0.576	0.576	0.551	0.578	0.563	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.488	0.447	0.506	0.494	0.533	0.508	0.540	0.518	Ratio de liquidité
<b>Overall economy</b>									<b>Économie totale</b>
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

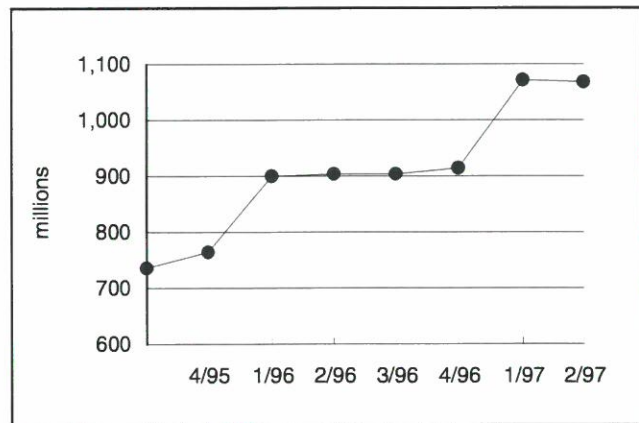
**Chart A11. Operating revenues**

**Graphique A11. Recettes d'exploitation**



**Chart A12. Operating profit**

**Graphique A12. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

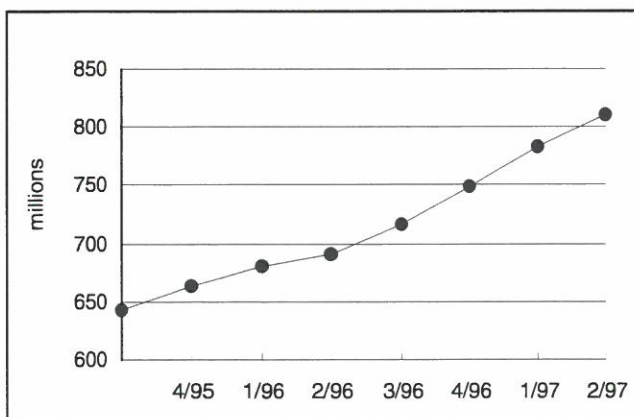
**Table A4. Postal and courier services, financial statistics**

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

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income Statement (s.a)</b>									
Operating revenues	643	664	681	691	717	749	783	811	Recettes d'exploitation
Operating expenses	616	628	641	645	669	697	745	765	Dépenses d'exploitation
Operating profit	27	36	40	46	48	52	38	46	Bénéfice d'exploitation
Net profit	13	16	23	33	32	33	22	25	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									
Assets	874	921	908	916	942	1025	1012	1069	Actif
Liabilities	655	685	659	634	629	660	639	658	Passif
Equity	220	236	249	282	313	365	373	411	Avoir
Share capital	238	239	238	238	245	265	258	265	Capital-actions
Retained earnings	-28	-12	2	35	59	91	107	137	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									
Operating revenues	0.8	3.3	2.6	1.5	3.8	4.5	4.5	3.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.0	1.9	2.1	0.6	3.7	4.2	6.9	2.7	Dépenses d'exploitation
Assets	2.2	5.4	-1.4	0.9	2.8	8.8	-1.3	5.6	Actif
Liabilities	0.9	4.6	-3.8	-3.8	-0.8	4.9	-3.2	3.0	Passif
<b>Selected Indicators</b>									
Return on capital (%)	12.66	14.11	17.86	23.04	21.11	20.16	13.99	14.95	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	24.05	27.63	37.62	46.18	40.95	35.62	23.74	24.30	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	4.20	5.43	5.86	6.61	6.72	7.00	4.83	5.71	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.999	1.895	1.712	1.433	1.291	1.166	1.099	1.026	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.540	1.599	1.512	1.547	1.589	1.651	1.687	1.767	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.478	1.538	1.451	1.487	1.530	1.589	1.622	1.697	Ratio de liquidité
<b>Overall economy</b>									
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

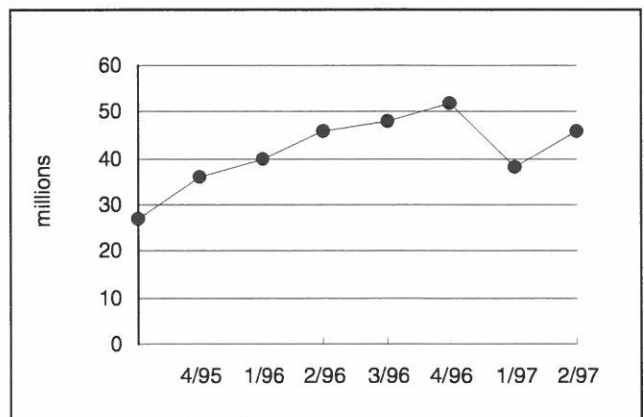
**Chart A13. Operating revenues**

**Graphique A13. Recettes d'exploitation**



**Chart A14. Operating profit**

**Graphique A14. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



## Communications industries' output and employment

The communications group of industries again recorded strong growth, with a GDP increase of 1.4% in the second quarter of 1997. This quarter's increase was fuelled by growth in the carriers and other telecommunications industry (1.5%) and the postal and courier services industry (2.0%). The broadcasting industry, however, contracted slightly this quarter.

In the past year, although the communications group of industries has grown more rapidly than the overall economy, such has not been the case for the broadcasting industry, which experienced declining output this quarter and in the last quarter of 1996. Although the GDP for the broadcasting industry did rise by 2.8% over the past year, this growth trailed the 3.9% rate that was recorded for the overall economy.

The proportion of the communication group's GDP accounted for by the carriers and other telecommunications industry exceeds 80%, thus, movements in this industry largely determine the movements of the group as a whole. In the second quarter of 1997, the broadcasting industry and the postal and courier services industry each accounted for 10% of the communication group's GDP.

The carriers and other telecommunications industries, together with postal and courier services, are the largest employers in the communication group. In the first quarter of 1997 they respectively accounted for 46% and 39% of the group's employment. The proportions for postal and courier services substantially exceed the industry's financial size. The opposite holds true for broadcasting which accounted for only 15% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial presence. Most of the jobs in the communications group (91%) are full-time. Self employment accounts for less than 5% of the group's total employment.

Annual salaries vary by industry within the communications group. The lowest salaries are paid to employees of the postal and courier services industry. Salaries are one-and-a-half times higher in the carriers and other telecommunications industry. Nevertheless, the group's highest salaries are found in the broadcasting industry.

## Communications — production et emploi

Le groupe des communications a enregistré de nouveau une forte croissance en affichant une augmentation de 1,4 % du PIB au cours du deuxième trimestre de 1997. L'augmentation de ce trimestre est due à la croissance dans le secteur de la transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications (1,5 %) ainsi que dans le secteur des services postaux et de messagerie (2,0 %). Le secteur de la radiodiffusion a cependant connu un léger resserrement au cours de ce trimestre.

Durant l'année écoulée, même si le groupe des communications a connu une croissance plus rapide que l'ensemble de l'économie, cela n'a pas été le cas du secteur de la radiodiffusion qui a enregistré un recul de sa production ce trimestre et pendant le dernier trimestre de 1996. Même si le PIB du secteur de la radiodiffusion a enregistré une hausse de 2,8 % au cours de l'année écoulée, cette croissance ne suit pas le taux de 3,9 % de l'économie en général.

La part du PIB du groupe des communications attribuée au secteur des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications excède 80 %; par conséquent, les mouvements dans cette industrie déterminent largement ceux du groupe dans son ensemble. Au cours du deuxième trimestre de 1997, le secteur de la radiodiffusion et celui des services postaux et de messagerie ont chacun réalisé 10 % du PIB du groupe des communications.

Les entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications, ainsi que le secteur des services postaux et de messagerie sont les plus importants employeurs du groupe des communications. Pour le premier trimestre de 1997, ces industries représentent respectivement 46 % et 39 % des emplois du groupe. Cette proportion excède largement la taille financière du secteur des services postaux et de messagerie. C'est l'inverse qui est vrai dans le cas du secteur de la radiodiffusion qui 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 (91 %) sont des emplois à plein temps. L'emploi autonome représente moins de 5 % du total des emplois du groupe.

Les salaires et traitements annuels varient par industrie à l'intérieur du groupe des communications. Les plus bas salaires sont payés aux employés des services postaux et de messagerie. Les salaires sont une fois et demie plus élevés dans les entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications. Néanmoins, les salaires les plus élevés se retrouvent dans le secteur de la radiodiffusion.



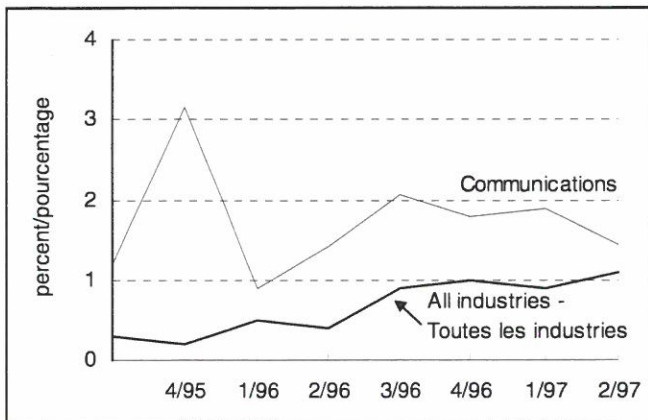
**Table A5. Communications, GDP at factor cost, 1986 dollars**

**Tableau A5. Communications, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Value added</b>									<b>Valeur ajoutée</b>
Broadcasting	2,124	2,147	2,133	2,143	2,176	2,159	2,206	2,202	Diffusion
Carriers/other telecom.	18,208	18,962	19,175	19,507	19,922	20,390	20,789	21,106	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,515	2,460	2,472	2,467	2,517	2,506	2,532	2,583	Services postaux/messagerie
<b>Total</b>	<b>22,848</b>	<b>23,569</b>	<b>23,780</b>	<b>24,117</b>	<b>24,615</b>	<b>25,055</b>	<b>25,527</b>	<b>25,892</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Broadcasting	-0.7	1.1	-0.7	0.5	1.5	-0.8	2.2	-0.2	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.7	4.1	1.1	1.7	2.1	2.3	2.0	1.5	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.1	-2.2	0.5	-0.2	2.0	-0.4	1.0	2.0	Services postaux/messagerie
<b>Total</b>	<b>1.2</b>	<b>3.2</b>	<b>0.9</b>	<b>1.4</b>	<b>2.1</b>	<b>1.8</b>	<b>1.9</b>	<b>1.4</b>	<b>Total</b>
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Overall economy	0.3	0.2	0.5	0.4	0.9	1.0	0.9	1.1	Économie totale

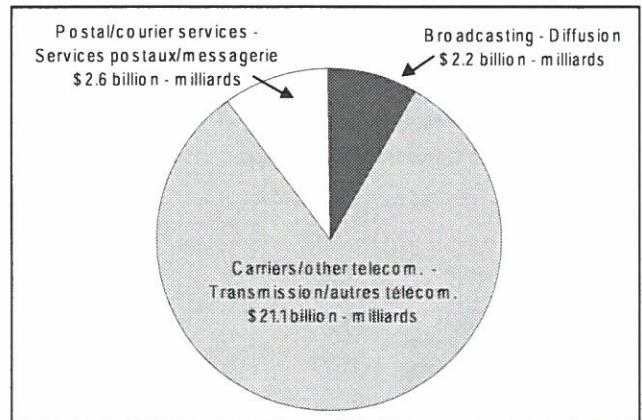
**Chart A15. GDP growth rates**

**Graphique A15. Taux de croissance du PIB**



**Chart A16. Output of communications group industries**

**Graphique A16. Production du groupe des communications**





**Table A6. Communications, employment**

**Tableau A6. Communications, emploi**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands – milliers								
<b>Employment</b>									<b>Emploi</b>
Broadcasting	52	46	51	58	62	55	45	47	Diffusion
Carriers/other telecom.	146	148	138	135	130	112	125	145	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	138	138	139	143	131	123	121	124	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>337</b>	<b>332</b>	<b>328</b>	<b>336</b>	<b>323</b>	<b>290</b>	<b>291</b>	<b>317</b>	<b>Total</b>
Full-time	305	295	287	301	291	259	259	288	Plein temps
Part-time	32	38	40	35	33	31	32	28	Temps partiel

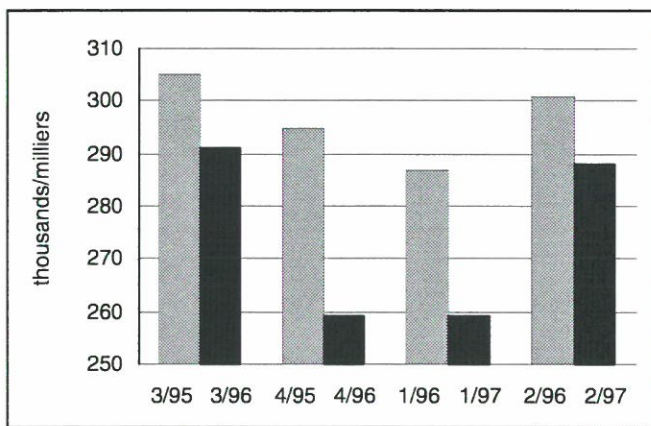
**Analytical table - Tableau analytique**

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

	Rates of change (%)									Taux de variation (%)	
Broadcasting	10.6	-6.1	0.0	16.0	19.2	19.6	-11.8	-19.0	Diffusion		
Carriers/other telecom.	12.3	10.4	-0.7	-6.9	-11.0	-24.3	-9.4	7.4	Transmission/autres télécom.		
Postal/courier services	7.0	6.2	9.4	5.9	-5.1	-10.9	-12.9	-13.3	Services postaux/messagers		
<b>Total</b>	<b>10.1</b>	<b>6.1</b>	<b>3.5</b>	<b>1.5</b>	<b>-4.2</b>	<b>-12.7</b>	<b>-11.3</b>	<b>-5.7</b>	<b>Total</b>		
Full-time	13.0	7.3	2.5	1.7	-4.6	-12.2	-9.8	-4.3	Plein temps		
Part-time	-13.5	0.0	11.1	0.0	3.1	-18.4	-20.0	-20.0	Temps partiel		
<b>Overall economy growth rates (%)</b>									<b>Taux de croissance de l'économie totale (%)</b>		
<b>Total</b>	<b>1.1</b>	<b>1.2</b>	<b>1.3</b>	<b>1.3</b>	<b>1.1</b>	<b>1.3</b>	<b>1.0</b>	<b>1.8</b>	<b>Total</b>		
Full-time	1.3	0.3	0.4	0.9	-1.2	0.9	0.7	1.9	Plein temps		
Part-time	0.6	3.0	4.8	2.7	15.1	3.0	1.9	1.7	Temps partiel		

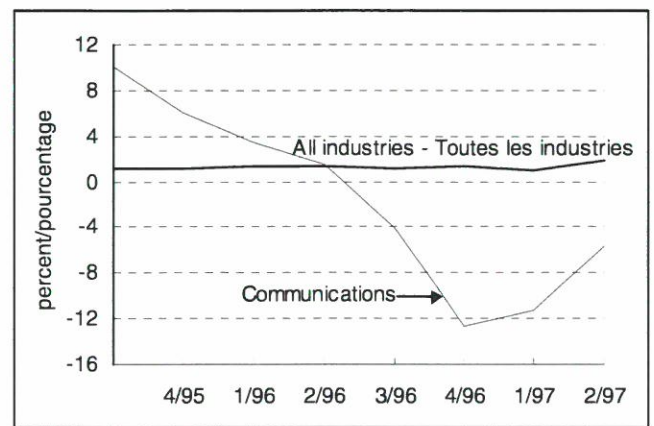
**Chart A17. Full-time employment**

**Graphique A17. Emploi à plein temps**



**Chart A18. Employment growth rates<sup>1</sup>**

**Graphique A18. Taux de croissance de l'emploi<sup>1</sup>**



<sup>1</sup> measured as growth versus the same quarter last year.  
établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

Conversely, the carriers and other telecommunications industry has, without exception, enjoyed growth in every quarter since the third quarter of 1992. In the five years since then, the industry's GDP has risen in real terms by 44% - a growth rate three times more rapid than that for the economy as a whole.

Despite significant growth in its output, in the second quarter of 1997 the communications group of industries employed 6% fewer people than it did in the same quarter last year. In particular, the broadcasting industry and the postal and courier services industry saw their workforces respectively shrink by 19% and 13%. These declines were partially offset by a 7% employment increase in the carriers and other telecommunications industry.

For the overall communications aggregate, over the past year there was a 4% drop in full-time employment, while the number of part-time positions declined by 20%. By the second quarter of 1997, nine out of every ten communications industry jobs were full-time positions, compared to eight in ten in the overall economy.

Although the communications industries employ fewer people than they did in the second quarter of 1996, average salaries and wages per employee rose by 1.5%, an increase that almost mirrored Canada's rate of inflation. Thus, their remuneration did not rise in real after-inflation terms.

Inversement, les entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications ont, sans exception, connu une croissance chaque trimestre depuis le troisième trimestre de 1992. Au cours des cinq années écoulées depuis, le PIB de l'industrie a augmenté en chiffres absolus de 44 % - ce qui représente une croissance trois fois plus rapide que celle de l'économie en général.

En dépit de cette hausse significative de la production, au deuxième trimestre de 1997 le groupe des communications a employé 6 % moins de personnes qu'au cours du même trimestre l'année précédente. L'industrie de la radiodiffusion et celle des services postaux et de messagerie ont en particulier vu leur main-d'oeuvre diminuer respectivement de 19 % et de 13 %. Ces réductions ont été comblées en partie par une augmentation de 7 % de l'emploi dans les entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications.

Pour ce qui est de l'ensemble des communications, au cours de l'année écoulée, on a enregistré une baisse de 4 % de l'emploi à temps plein, tandis que le nombre d'emplois à temps partiel diminuait de 20 %. Au deuxième trimestre de 1997, neuf emplois sur dix dans l'industrie des communications étaient des postes à temps plein, par comparaison à huit sur dix dans l'économie en général.

Même si les industries des communications ont employé moins de personnes que l'année dernière, les traitements et salaires par employé ont augmenté de 1,5 %, une hausse qui correspond presque au taux d'inflation au Canada. Par conséquent, leur rémunération n'a pas augmenté en dollars constants corrigés en fonction de l'inflation.



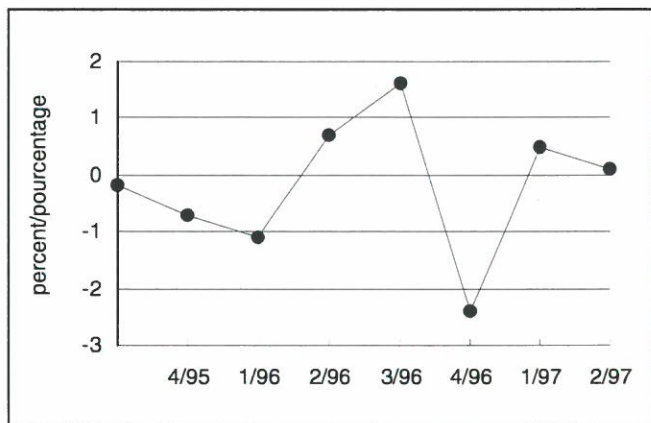
**Table A7. Communications, average wages and salaries**

**Tableau A7. Communications, rémunération**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>dollars per year – dollars par année</b>									
<b>Salaried employees</b>									<b>Employés</b>
Broadcasting	46,812	47,050	47,905	48,332	48,464	49,134	49,255	49,634	Diffusion
Carriers/other telecom.	44,464	44,098	43,733	45,152	46,201	44,677	45,630	45,803	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,827	29,953	29,949	29,938	29,934	29,992	30,178	30,147	Services postaux/messagerie
<b>Total</b>	<b>39,004</b>	<b>38,749</b>	<b>38,513</b>	<b>39,059</b>	<b>39,732</b>	<b>39,053</b>	<b>39,462</b>	<b>39,634</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>from last quarter – par rapport au dernier trimestre</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Broadcasting	0.0	0.5	1.8	0.9	0.3	1.4	0.2	0.8	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.9	-0.8	-0.8	3.2	2.3	-3.3	2.1	0.4	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.3	0.4	-0.0	-0.0	-0.0	0.2	0.6	-0.1	Services postaux/messagerie
<b>Total</b>	<b>0.0</b>	<b>-0.7</b>	<b>-0.6</b>	<b>1.4</b>	<b>1.7</b>	<b>-1.7</b>	<b>1.0</b>	<b>0.4</b>	<b>Total</b>
<b>CPI-adjusted rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation ajustés selon l'IPC (%)</b>
Broadcasting	-0.2	0.5	1.4	0.1	0.1	0.7	-0.3	0.4	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.7	-0.8	-1.3	2.5	2.2	-3.9	1.6	0.0	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.1	0.4	-0.5	-0.8	-0.2	-0.5	0.1	-0.4	Services postaux/messagerie
<b>Total</b>	<b>-0.2</b>	<b>-0.7</b>	<b>-1.1</b>	<b>0.7</b>	<b>1.6</b>	<b>-2.4</b>	<b>0.5</b>	<b>0.1</b>	<b>Total</b>
<b>Nominal growth rates (%)</b>									<b>Taux de croissance nominaux (%)</b>
Overall economy	1.4	-0.4	0.2	1.8	1.4	-0.9	0.3	0.1	Économie totale

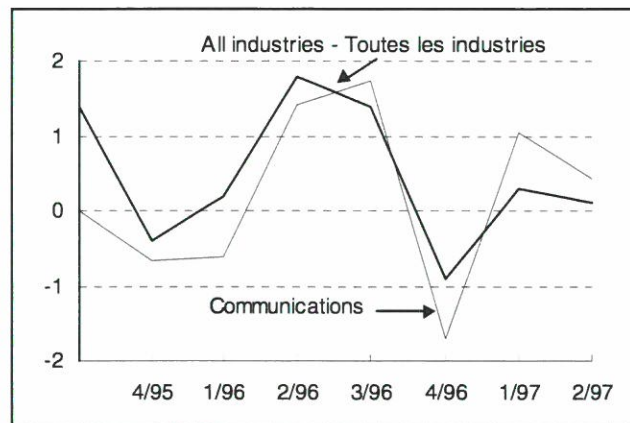
**Chart A19. Salary growth rates (CPI-adjusted) in communications**

**Graphique A19. Taux de croissance de la rémunération (ajustés selon l'IPC) dans les communications**



**Chart A20. Salary growth rates<sup>1</sup>**

**Graphique A20. Taux de croissance de la rémunération<sup>1</sup>**



<sup>1</sup> Nominal rates of change, not adjusted for inflation  
Taux nominaux de variation, non ajustés selon l'inflation

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

## B. Finance, Insurance and Real Estate

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

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

#### Finance and Insurance

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

Trust Companies (603)

Credit Unions (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

Life Insurers (631)

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

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

#### Real Estate

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

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

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

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

Credit Unions (705)

Insurance (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

## B. Finances, assurances et services immobiliers

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

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

#### Finances et assurances

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

Sociétés de fiducie (603)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

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

Assureurs-vie (631)

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

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

#### Services immobiliers

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

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

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

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

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Assurances (73)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)



**Finance and Insurance****Highlights — 2<sup>nd</sup> Quarter 1997**

- Operating profits for the finance and insurance group of industries fell this quarter by \$54 million. Yet, the group's 16.9% profit margin is more than double what it was five years ago. Within the group, the chartered banks had an excellent quarter, with an operating profit of \$3.9 billion - a 13% improvement over the previous quarter.
- This quarter proved difficult for real estate operators, agents and brokers. Operating profits fell by \$87 million, leaving the industry in the red for the second consecutive quarter.
- Following a stagnant first quarter in 1997, the overall finance, insurance and real estate group of industries enjoyed healthy output growth of 1.3% this quarter. Since the second quarter of 1996, the group's GDP has risen by 4.8%, compared to a 3.9% growth rate in the overall economy.
- Despite robust output growth over the past year, the industries reduced their workforces by 2.2%. Compared to the same quarter last year, the group employs 18,000 fewer full-time workers, while the number working part-time is unchanged.
- Even though the industries employ fewer people than they did last year, average wages and salaries per employee rose by 1.0% during the period. However, this growth lagged behind the 1.7% rate of inflation.

**Finances et assurances****Faits saillants — 2<sup>e</sup> trimestre 1997**

- Ce trimestre, les bénéfices d'exploitation pour le secteur des finances et des assurances ont chuté de 54 millions de dollars. Et pourtant, la marge bénéficiaire de 16,9 % de cette branche est plus du double de ce qu'elle était il y a cinq ans. Au sein du groupe, les banques à charte ont connu un excellent trimestre, enregistrant un bénéfice d'exploitation de 3,9 milliards de dollars – ce qui représente une augmentation de 13 % par rapport au trimestre précédent.
- Ce trimestre a été difficile pour les agents, courtiers et exploitants immobiliers. En effet, les bénéfices d'exploitation ont chuté de 87 millions de dollars, laissant l'industrie dans le rouge pour le deuxième trimestre consécutif.
- Après un premier trimestre de stagnation en 1997, l'ensemble du secteur des finances, des assurances et des services immobiliers a enregistré une vigoureuse croissance de la production de 1,3 % ce trimestre. Depuis le deuxième trimestre de 1996, le PIB du groupe a augmenté de 4,8 %, par comparaison à 3,9 % pour l'économie en général.
- Malgré une croissance robuste de la production au cours de l'année écoulée, les industries ont réduit leur effectif de 2,2 %. Par comparaison avec le même trimestre l'année précédente, le groupe emploie 18 000 personnes de moins à plein temps, tandis que le nombre d'emplois à temps partiel demeure inchangé.
- Même si les industries emploient moins de personnes qu'elles n'en ont employées l'année dernière, les salaires et traitements par employé ont augmenté de 1,0 % durant la période. Toutefois, cette croissance n'arrive pas à rattraper le taux d'inflation à 1,7 %.

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

Operating revenues	↑ 6.2%
Operating expenses	↑ 7.8%
Profit margin*	16.9%
Assets	↑ 3.5%
Liabilities	↑ 3.7%
Employment**	↓ 2.2%
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	↑ 6,2 %
Dépenses d'exploitation	↑ 7,8 %
Marge bénéficiaire*	16,9 %
Actif	↑ 3,5 %
Passif	↑ 3,7 %
Emploi**	↓ 2,2 %
Rémunération	↓ 0,6 %
PIB	↑ 1,3 %

\* Pourcentage du trimestre.

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

## Finance and Insurance

Chart B1. Assets

Graphique B1. Actif

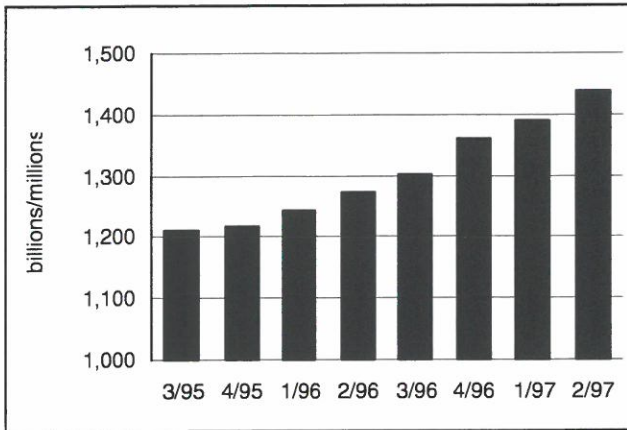


Chart B3. Operating profits

Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

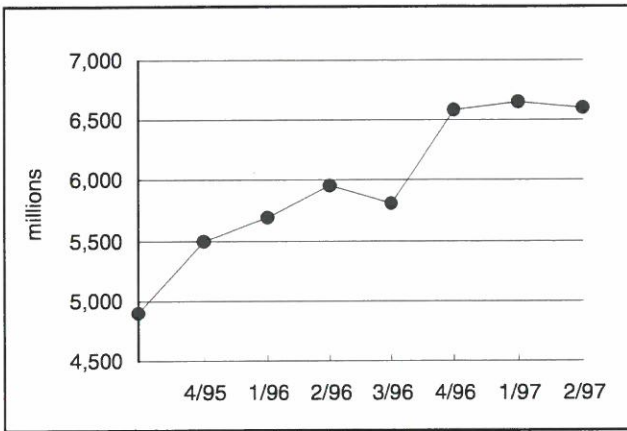
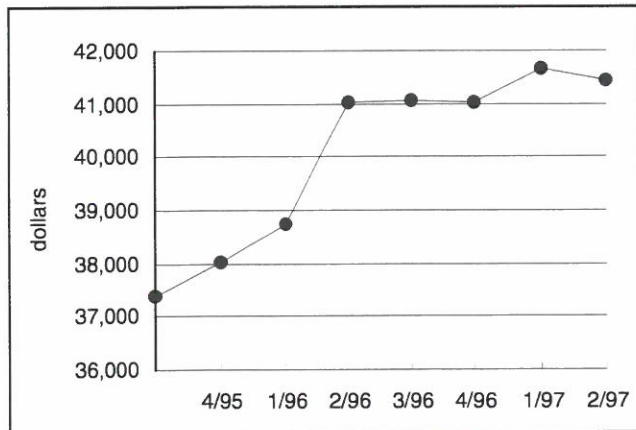


Chart B5. Salaries

Graphique B5. Rémunération



See definitions and concepts at the end of publication

## Finances et assurances

Chart B2. Operating revenues

Graphique B2. Recettes d'exploitation

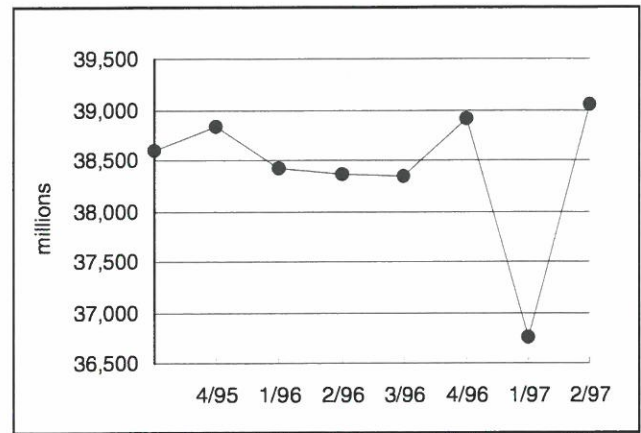


Chart B4. Employment

Graphique B4. Emploi

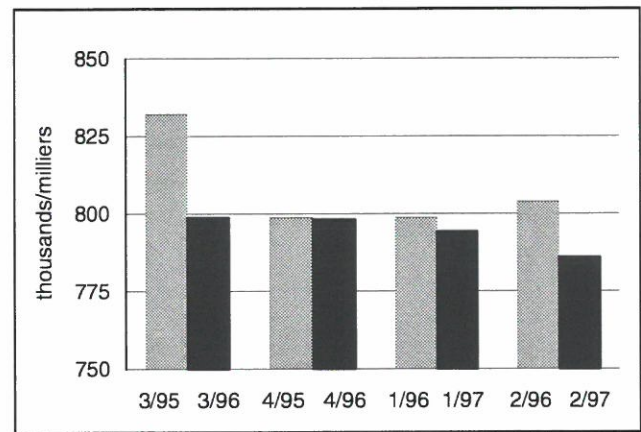
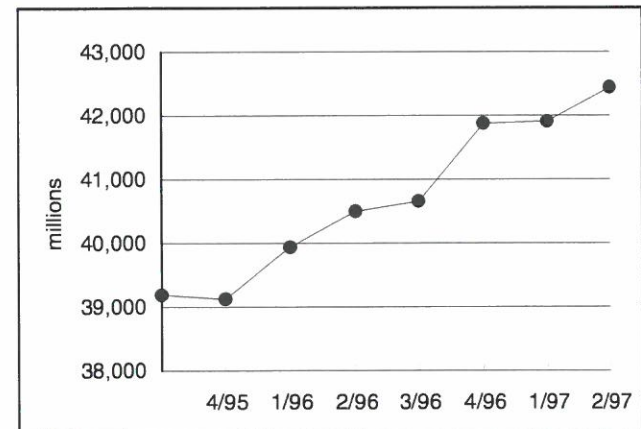


Chart B6. GDP

Graphique B6. PIB



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



## Performance of the finance, insurance and real estate industries

The finance and insurance aggregate of industries grew rapidly in the second quarter of 1997, primarily because of the expanding operations of chartered banks and life insurance companies. Compared to the previous quarter, operating revenues for the finance and insurance group rose by 6.2%. However, because operating expenses increased by an even more rapid rate of 7.8%, profits were dampened somewhat in the second quarter.

Therefore, the group's operating profit, net profit, profit margin, and returns on both capital and equity declined this quarter. Nevertheless the finance and insurance group's profit margin (16.9%) remains more than double what it was five years ago. Furthermore, it vastly exceeds the 7.2% profit margin that prevailed in the overall economy in the second quarter.

The finance and insurance group also saw its debt to equity ratio rise to .950, its highest level in several years. This quarter's increase occurred because of higher borrowings through bonds, debentures and bankers' acceptances and paper. The sharpest debt to equity ratio increases for the group occurred in the consumer, business and other financing intermediaries industries.

The finance and insurance industry aggregate's largest component - the chartered banks - had an extraordinary quarter. Although operating expenses rose 7%, operating revenues soared by 8.5%, yielding an operating profit of \$3.9 billion - a 13% improvement over the first quarter of 1997. The industry's profit margin exceeded 25% in the second quarter - this was more than five times as high as the profit margins the industry posted in the same quarter five years ago. As well, the industry's returns on both capital and equity each rose this quarter by more than two percentage points.

Chartered banks and other deposit-accepting institutions account for over 60% of total assets and more than 40% of all operating revenues for the broad finance and insurance group. The second largest individual industry, life insurers, accounts for 23% of the group's operating revenues and 12% of its assets.

## Finances, assurances et services immobiliers — performance

L'ensemble des industries des finances et des assurances a connu une croissance rapide au cours du deuxième trimestre de 1997, principalement en raison de l'expansion des activités des banques à charte et des compagnies d'assurance-vie. Par comparaison au trimestre précédent, les recettes d'exploitation du secteur des finances et des assurances ont progressé de 6,2 %. Toutefois, étant donné que les dépenses d'exploitation ont augmenté encore plus rapidement avec un taux de 7,8 %, les bénéfices ont été quelque peu réduits au cours du deuxième trimestre.

Par conséquent, les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets, les marges bénéficiaires et le rendement des capitaux employés et de l'actif ont chuté ce trimestre. Néanmoins la marge bénéficiaire du secteur des finances et des assurances (16,9 %) continue d'être plus du double de ce qu'elle était il y a cinq ans. En outre, elle excède largement la marge bénéficiaire de 7,2 % de l'économie en général au cours du deuxième trimestre.

Le secteur des finances et des assurances a vu aussi le ratio de la dette à l'avoir faire un bond à 0,950, soit le plus haut niveau atteint depuis plusieurs années. L'augmentation de ce trimestre s'explique par des emprunts plus élevés par l'entremise d'obligations, de débentures, d'effets bancaires et de billets. Les augmentations les plus marquées en ce qui a trait au ratio de la dette à l'avoir pour ce groupe ont été enregistrées dans les industries intermédiaires du financement aux consommateurs, aux entreprises et autres.

La plus importante composante du secteur des finances et des assurances - les banques à charte - a connu un trimestre extraordinaire. Même si les dépenses d'exploitation ont progressé de 7 %, les recettes d'exploitation ont augmenté quant à elles de 8,5 %, laissant un bénéfice d'exploitation de 3,9 milliards de dollars - ce qui représente une amélioration de 13 % par rapport au premier trimestre de 1997. La marge bénéficiaire de l'industrie dépassait les 25 % dans le deuxième trimestre - ce qui représente une marge bénéficiaire cinq fois supérieure à celle de l'industrie pour le même trimestre il y a cinq ans. Par ailleurs, le rendement qu'obtient l'industrie dans le cas des capitaux employés et de l'avoir a progressé de plus de deux points de pourcentage ce trimestre.

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt représentent plus de 60 % de l'ensemble de l'actif et plus de 40 % des recettes d'exploitation de l'ensemble du groupe des finances et des assurances. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, représente 23 % des recettes d'exploitation du groupe et 12 % de son actif.

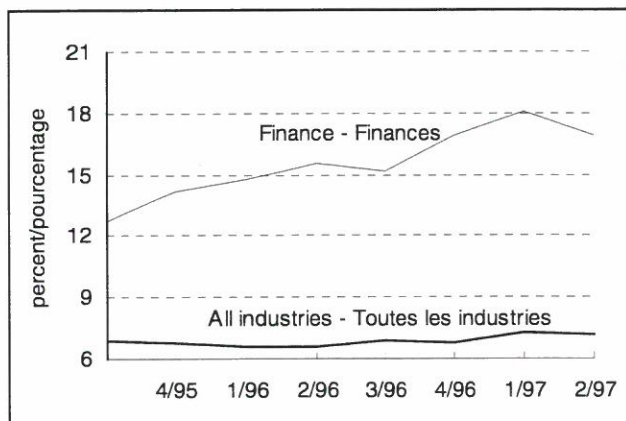


**Table B1. Finance and insurance group of industries, financial statistics**

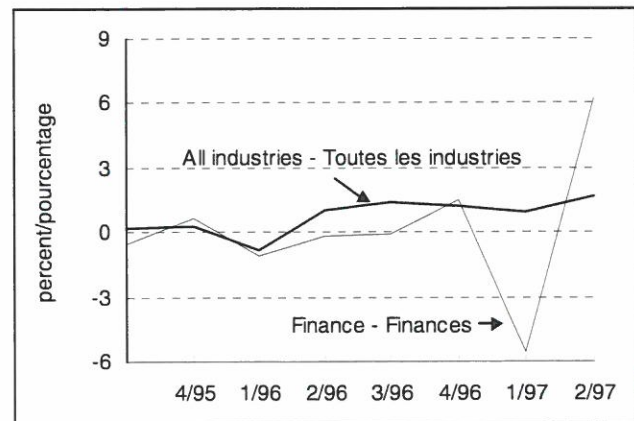
**Tableau B1. Finances et assurances, statistiques financières**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income Statement (s.a)</b>									
Operating revenues	38,589	38,838	38,427	38,359	38,346	38,911	36,756	39,044	Recettes d'exploitation
Operating expenses	33,685	33,346	32,743	32,399	32,546	32,327	30,100	32,442	Dépenses d'exploitation
Operating profit	4,904	5,492	5,684	5,960	5,800	6,584	6,656	6,602	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1,803	2,343	2,377	2,389	2,319	3,073	2,468	2,259	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									
Assets	1,210,412	1,216,553	1,243,088	1,273,489	1,301,006	1,359,060	1,389,524	1,438,518	Actif
Liabilities	1,092,874	1,097,778	1,122,121	1,149,403	1,175,485	1,232,801	1,262,105	1,309,154	Passif
Equity	117,538	118,776	120,967	124,086	125,521	126,260	127,420	129,364	Avoir
Share capital	52,621	52,625	52,632	53,898	53,596	52,713	53,475	53,664	Capital-actions
Retained earnings	59,257	60,770	63,232	64,979	66,636	68,145	68,367	70,028	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									
Operating revenues	-0.5	0.6	-1.1	-0.2	-0.0	1.5	-5.5	6.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-0.0	-1.0	-1.8	-1.1	0.5	-0.7	-6.9	7.8	Dépenses d'exploitation
Assets	1.8	0.5	2.2	2.4	2.2	4.5	2.2	3.5	Actif
Liabilities	2.0	0.4	2.2	2.4	2.3	4.9	2.4	3.7	Passif
<b>Selected Indicators</b>									
Return on capital (%)	6.04	7.08	7.11	6.96	6.80	7.90	7.31	7.00	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	6.16	7.91	7.88	7.72	7.39	9.74	7.75	6.98	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	12.71	14.14	14.79	15.54	15.13	16.92	18.11	16.91	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.843	0.827	0.847	0.851	0.850	0.886	0.893	0.950	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Overall economy</b>									
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

**Chart B7. Profit margins**  
**Graphique B7. Marges bénéficiaires**



**Chart B8. Operating revenue growth rates**  
**Graphique B8. Taux de croissance des recettes d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

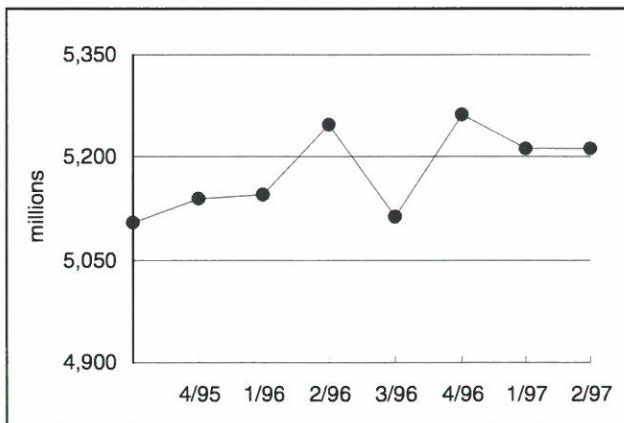


**Table B2. Real estate operators, agents and brokers, financial statistics**

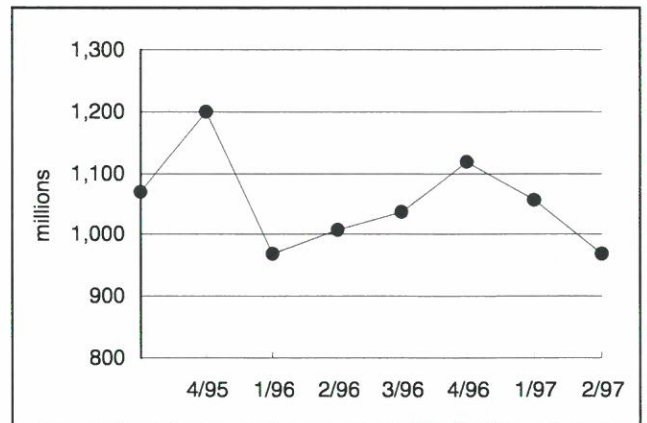
**Tableau B2. Exploitation immobilière, agents et courtiers, statistiques financières**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions									
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	5,104	5,140	5,144	5,249	5,114	5,262	5,212	5,212	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4,034	3,942	4,175	4,242	4,077	4,143	4,156	4,243	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,070	1,198	969	1,007	1,037	1,119	1,056	969	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-213	-177	-86	-121	-7	227	-8	-51	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	95,033	93,738	91,554	90,898	91,088	90,591	89,938	90,103	Actif
Liabilities	78,712	78,186	76,256	76,170	76,785	76,292	75,862	76,429	Passif
Equity	16,315	15,546	15,298	14,728	14,303	14,299	14,076	13,674	Avoir
Share capital	14,945	15,062	15,120	14,902	14,927	15,238	15,092	15,106	Capital-actions
Retained earnings	-2,286	-3,198	-3,172	-3,519	-3,977	-4,292	-4,475	-4,971	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	1.3	0.7	0.1	2.0	-2.6	2.9	-1.0	0.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.7	-2.3	5.9	1.6	-3.9	1.6	0.3	2.1	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.1	-1.4	-2.3	-0.7	0.2	-0.5	-0.7	0.2	Actif
Liabilities	-6.2	-0.7	-2.5	-0.1	0.8	-0.6	-0.6	0.7	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	3.12	2.74	3.12	2.83	3.13	4.87	3.85	3.25	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-5.22	-4.55	-2.26	-3.30	-0.19	6.34	2.02	-1.48	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	20.98	23.31	18.85	19.18	20.27	21.27	20.26	18.59	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	4.295	4.467	4.400	4.544	4.695	4.652	4.667	4.812	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Overall economy</b>									<b>Économie totale</b>
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

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



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



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



Comparing the second quarter of 1997 to the same quarter of 1996, the chartered banks succeeded in cutting their operating costs by 3%, primarily because of lower interest expenses on term deposits. Meanwhile, higher revenues from commissions and service fees helped the industry to increase operating revenues by 5%. As a result, operating profits were 36% - or more than \$1 billion - higher in the second quarter of 1997 than they were in the same quarter of 1996.

The chartered banks were also more sizeable this quarter than they were in the second quarter of 1996. Total assets for the industry rose by almost 20%, largely because of sharp increases in "other" assets, residential mortgage loans and non-mortgage loans to corporations. Although the industry's liabilities and retained earnings rose at similar rapid rates, the share capital of chartered banks remained largely unchanged. Therefore, with industry assets rising more rapidly than equity, the chartered banks' capital ratio reached its highest level (17.621) in several years, evidence that the banks' solvency has been further strengthened.

The life insurance industry, on the other hand, did not fare as well this quarter. Although its operating revenues surged by 12%, operating expenses rose by 14%. Consequently, operating profits tumbled by \$71 million, and the industry's profit margin and returns on both capital and equity also declined. Moreover, in the second quarter all three of the industry's profitability indicators were below those recorded for the economy's all-industry aggregate.

As well, when compared to the second quarter of 1996, the life insurance industry's recent performance can be seen as disappointing. The industry grew less profitable in the second quarter of 1997, primarily because interest earnings failed to grow while expenses associated with annuity claims rose by 24%.

Although the industry's claims to premiums ratio was unchanged this quarter, thereby indicating no loss of industry efficiency, the life insurance industry's debt to equity ratio has reached its highest level in at least five years. In fact, the industry's debt to equity ratio was twice as high in the second quarter of 1997 as it was in the corresponding quarter of 1992. This increase over the five years was primarily due to a fifty-fold increase in loans and accounts with affiliates outside Canada.

Si l'on compare le deuxième trimestre de 1997 au même trimestre en 1996, les banques à charte ont réussi à réduire leurs coûts d'exploitation de 3 %, surtout en raison des faibles taux d'intérêt sur les dépôts à terme. Par ailleurs, des recettes plus élevées au titre des commissions et des frais administratifs ont aidé l'industrie à augmenter ses recettes d'exploitation de 5 %. Il en est résulté que les bénéfices d'exploitation ont été de 36 % – soit plus de 1 milliard de dollars – plus élevés dans le deuxième trimestre de 1997 qu'ils ne l'ont été au cours du même trimestre de 1996.

Les banques à charte ont aussi augmenté leur taille financière ce trimestre par rapport au deuxième trimestre de 1996. L'actif total de l'industrie s'est accru de près de 20 % surtout en raison d'une augmentation marquée des actifs « autres », des prêts hypothécaires résidentiels et des prêts non hypothécaires accordés aux sociétés. Même si le passif et les bénéfices non répartis de l'industrie ont progressé au même rythme rapide, la part du capital-actions des banques à charte est demeurée dans une large mesure inchangée. Par conséquent, l'actif de l'industrie s'étant accru plus rapidement que la dette, le ratio du rendement des capitaux employés par les banques à charte a atteint le plus haut niveau (17,621) depuis plusieurs années, un signe que la solvabilité des banques s'est encore renforcée.

D'un autre côté, les assureurs-vie n'ont pas obtenu de très bons résultats ce trimestre. Même si les recettes d'exploitation ont fait un bond de 12 %, les dépenses d'exploitation ont quant à elles augmenté de 14 %. Par conséquent, les bénéfices d'exploitation ont chuté de 71 millions de dollars et la marge bénéficiaire de l'industrie et le rendement des capitaux employés et de l'avoir ont aussi enregistré une baisse. De plus, pour le deuxième trimestre, les indicateurs de rentabilité des trois industries étaient bien en deçà de ceux enregistrés par l'ensemble de l'économie dans toutes les industries.

De même, lorsqu'on la compare au deuxième trimestre de 1996, la performance récente de l'industrie de l'assurance-vie peut sembler décevante. L'industrie a été moins rentable au cours du deuxième trimestre de 1997, surtout parce que les revenus d'intérêt n'ont pas augmenté tandis que les dépenses associées aux demandes de remboursement périodiques progressaient de 24 %.

Même si le ratio des demandes de règlement aux primes est demeuré inchangé au cours du trimestre, indiquant ainsi aucune perte d'efficacité dans l'industrie, le ratio de la dette à l'avoir dans le secteur de l'assurance-vie a atteint le niveau le plus élevé depuis cinq ans. En réalité le ratio de la dette à l'avoir était deux fois plus élevé au cours du deuxième trimestre de 1997 qu'il ne l'était au cours du même trimestre en 1992. Cette augmentation sur cinq ans s'explique principalement par une multiplication par cinquante des emprunts et des comptes auprès de filiales à l'extérieur du Canada.



As was the case with life insurers, but to a lesser degree, the property, casualty and other insurers industry also had a disappointing second quarter. The industry was unable to recover after declining in the first quarter of 1997 when operating profits were almost halved. While operating revenues rose this quarter by 2.2%, operating expenses increased by 2.3%, leaving the industry slightly less profitable.

Among the other smaller industries in the finance and insurance industry aggregate, none was able to improve its performance in the second quarter of 1997. Lower operating revenues reduced the profitability of trust companies, credit unions and other financial intermediaries. Consumer and business financing intermediaries, on the other hand, grew less profitable because of higher operating expenses.

The second quarter of 1997 also proved difficult for real estate operators, agents and brokers. The industry's operating expenses rose by 2%, while operating revenues remained unchanged. Consequently, operating profits declined by \$87 million, leaving the industry in the red for the second consecutive quarter. Although the industry's operating profit margin remains high, the interest expenses it incurs on sizeable long-term debts have dampened net profits. Moreover, the industry's debt to equity ratio has crept up to its highest level in the last eight quarters.

Comme ce fut le cas pour les assureurs-vie, mais dans une moindre mesure, le secteur des assurances de biens, des assurances de risques divers et autres a aussi connu un deuxième trimestre décevant. L'industrie a été incapable de récupérer après avoir chuté au cours du premier trimestre de 1997, alors que les bénéfices d'exploitation ont été presque coupés en deux. Tandis que les recettes d'exploitation progressaient de 2,2 % ce trimestre, les dépenses d'exploitation augmentaient quant à elles de 2,3 % ce qui a contribué à diminuer la rentabilité de l'industrie.

Parmi les plus petites industries du secteur des finances et des assurances, aucune n'a été en mesure d'améliorer sa performance durant le deuxième trimestre de 1997. De plus faibles recettes d'exploitation ont réduit la rentabilité des sociétés de fiducie, des caisses d'épargne et de crédit et des autres intermédiaires financiers. D'un autre côté, les intermédiaires du financement au consommateur et aux entreprises ont été moins rentables en raison de leurs dépenses d'exploitation plus élevées.

Le deuxième trimestre de 1997 n'a pas très bien réussi non plus aux agents, courtiers et exploitants immobiliers. Les dépenses d'exploitation de cette industrie ont en effet augmenté de 2 %, tandis que les recettes d'exploitation demeuraient inchangées. En conséquence, les bénéfices d'exploitation ont chuté de 87 millions de dollars, laissant le secteur dans le rouge pour une deuxième année d'affilée. Même si la marge bénéficiaire d'exploitation demeure élevée, les dépenses d'intérêt qu'elle entraîne sur les dettes à long terme d'importance ont réduit les profits nets. De plus, le ratio de la dette à l'avoir de l'industrie a grimpé à son plus haut niveau des huit derniers trimestres.

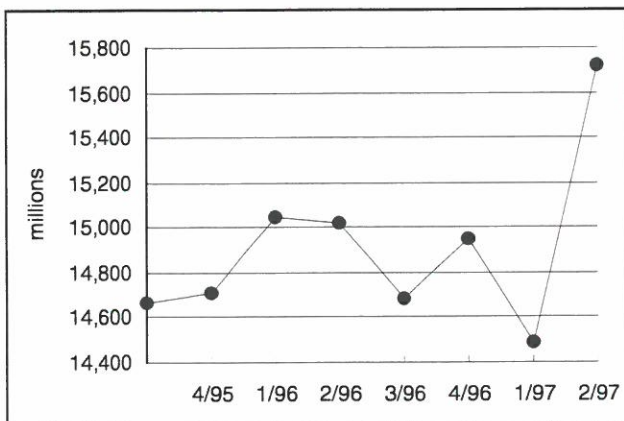
**Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics**

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

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income Statement (s.a)</b>									
Operating revenues	14,670	14,708	15,045	15,019	14,687	14,946	14,488	15,722	Recettes d'exploitation
Operating expenses	12,290	12,364	12,181	12,125	11,752	11,839	11,012	11,781	Dépenses d'exploitation
Operating profit	2,380	2,344	2,864	2,894	2,935	3,107	3,476	3,941	Bénéfice d'exploitation
Net profit	850	847	1,133	1,015	1,088	1,227	1,007	1,263	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									
Assets	680,040	693,973	713,065	727,490	743,464	810,938	832,268	865,640	Actif
Liabilities	636,460	649,913	668,270	681,961	697,472	764,220	783,938	816,515	Passif
Equity	43,580	44,060	44,794	45,529	45,992	46,718	48,330	49,124	Avoir
Share capital	24,201	24,009	24,298	24,319	24,015	23,792	24,404	24,423	Capital-actions
Retained earnings	18,776	19,469	19,902	20,583	21,353	22,313	22,946	23,644	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									
Operating revenues	0.7	0.3	2.3	-0.2	-2.2	1.8	-3.1	8.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.0	0.6	-1.5	-0.5	-3.1	0.7	-7.0	7.0	Dépenses d'exploitation
Assets	1.9	2.0	2.8	2.0	2.2	9.1	2.6	4.0	Actif
Liabilities	2.0	2.1	2.8	2.0	2.3	9.6	2.6	4.2	Passif
<b>Selected Indicators</b>									
Return on capital (%)	8.67	8.88	10.17	9.89	10.02	10.42	11.17	13.28	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.81	7.69	10.12	8.92	9.47	10.51	8.33	10.29	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	16.22	15.94	19.04	19.27	19.98	20.79	23.99	25.07	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.501	0.477	0.538	0.578	0.584	0.643	0.544	0.543	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.604	15.751	15.919	15.979	16.165	17.358	17.220	17.621	Ratio du capital
<b>Overall economy</b>									
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

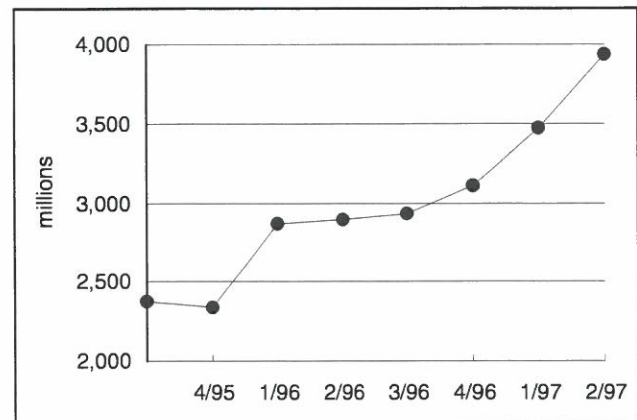
**Chart B11. Operating revenues**

**Graphique B11. Recettes d'exploitation**



**Chart B12. Operating profit**

**Graphique B12. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



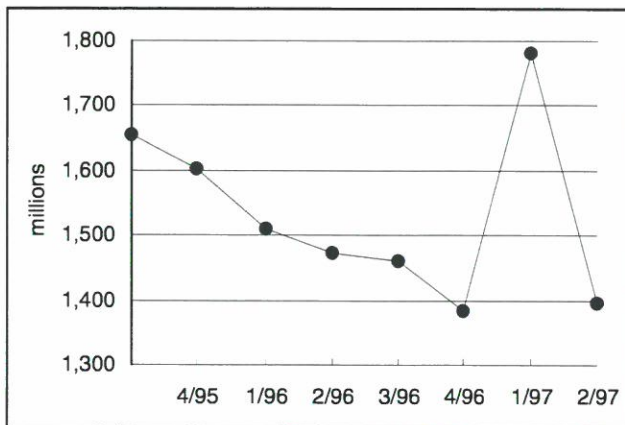
**Table B4. Trust companies, financial statistics**

**Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income Statement (s.a)</b>									
Operating revenues	1,654	1,601	1,509	1,473	1,460	1,384	1,782	1,397	État des résultats (dés.) Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,817	1,362	1,404	1,329	1,248	1,167	1,184	1,196	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-163	239	105	144	212	217	598	201	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-270	148	28	68	99	157	297	60	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									
Assets	71,090	67,777	67,823	67,378	66,991	68,795	67,554	67,554	Bilan Actif
Liabilities	67,992	64,862	64,920	64,437	63,957	65,783	64,515	64,515	Passif
Equity	3,098	2,915	2,902	2,941	3,034	3,011	3,039	3,039	Avoir
Share capital	2,740	2,319	2,166	2,152	2,164	2,160	2,208	2,208	Capital-actions
Retained earnings	161	555	695	749	829	813	755	755	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									
Operating revenues	-2.4	-3.2	-5.7	-2.4	-0.9	-5.2	28.8	-21.6	Taux de variation (%) Recettes d'exploitation
Operating expenses	14.4	-25.0	3.1	-5.3	-6.1	-6.5	1.5	1.0	Dépenses d'exploitation
Assets	-1.4	-4.7	0.1	-0.7	-0.6	2.7	-1.8	0.0	Actif
Liabilities	-1.2	-4.6	0.1	-0.7	-0.7	2.9	-1.9	0.0	Passif
<b>Selected Indicators</b>									
Return on capital (%)	-20.02	14.89	3.48	6.16	8.38	10.87	22.88	5.10	Certains indicateurs Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-34.86	20.34	3.82	9.20	13.09	20.82	39.14	7.64	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	6.25	-9.87	6.98	9.80	14.52	15.65	33.53	14.41	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.571	0.630	0.874	0.835	0.846	1.171	1.194	1.026	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	22.950	23.250	23.369	22.909	22.082	22.845	22.306	21.479	Ratio du capital
<b>Overall economy</b>									
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Économie totale Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

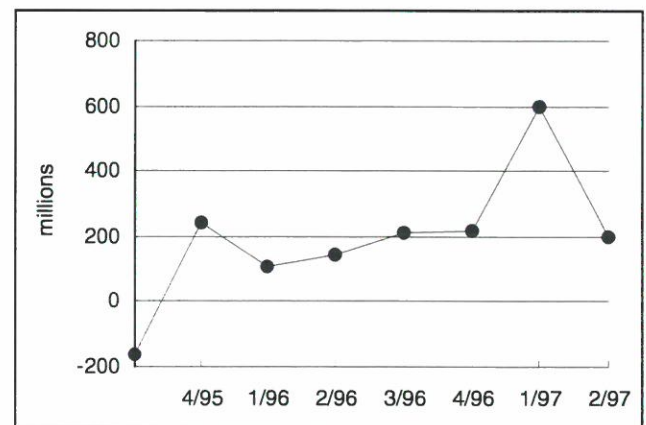
**Chart B13. Operating revenues**

**Graphique B13. Recettes d'exploitation**



**Chart B14. Operating profit**

**Graphique B14. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B5. Credit unions, financial statistics

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

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions									
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,753	2,824	2,738	2,636	2,597	2,593	2,464	2,390	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,435	2,504	2,427	2,334	2,307	2,249	2,124	2,074	Dépenses d'exploitation
Operating profit	318	320	311	302	290	344	340	316	Bénéfice d'exploitation
Net profit	169	168	158	158	149	216	200	179	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	123,432	124,409	126,423	129,503	129,794	130,897	130,924	133,543	Actif
Liabilities	115,781	116,682	118,752	121,763	121,868	122,829	122,669	125,034	Passif
Equity	7,651	7,727	7,671	7,741	7,925	8,069	8,255	8,509	Avoir
Share capital	3,027	3,048	2,903	2,932	2,954	3,032	3,149	3,192	Capital-actions
Retained earnings	4,621	4,676	4,766	4,807	4,969	5,034	5,104	5,315	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-3.1	2.6	-3.0	-3.7	-1.5	-0.2	-5.0	-3.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.5	2.8	-3.1	-3.8	-1.2	-2.5	-5.6	-2.4	Dépenses d'exploitation
Assets	0.9	0.8	1.6	2.4	0.2	0.8	0.0	2.0	Actif
Liabilities	1.0	0.8	1.8	2.5	0.1	0.8	-0.1	1.9	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	8.01	7.84	7.59	7.59	6.66	8.01	7.03	6.30	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.93	8.69	8.22	8.17	7.50	10.71	9.72	8.42	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	11.56	11.35	11.36	11.44	11.19	13.27	13.80	13.21	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.744	0.782	0.798	0.720	0.813	0.891	1.003	0.976	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	16.133	16.100	16.481	16.730	16.377	16.223	15.860	15.693	Ratio du capital
<b>Overall economy</b>									<b>Économie totale</b>
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Recettes d'exploitation

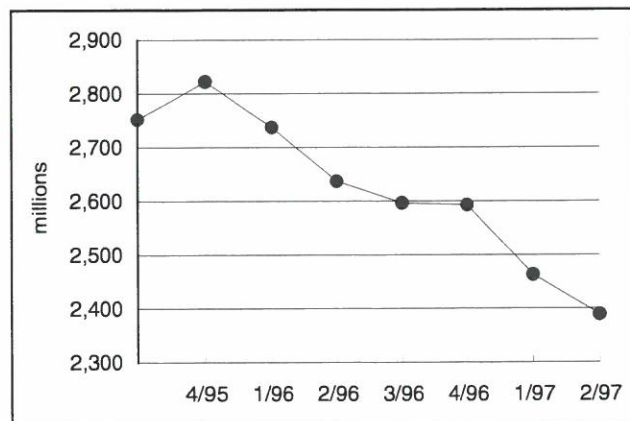
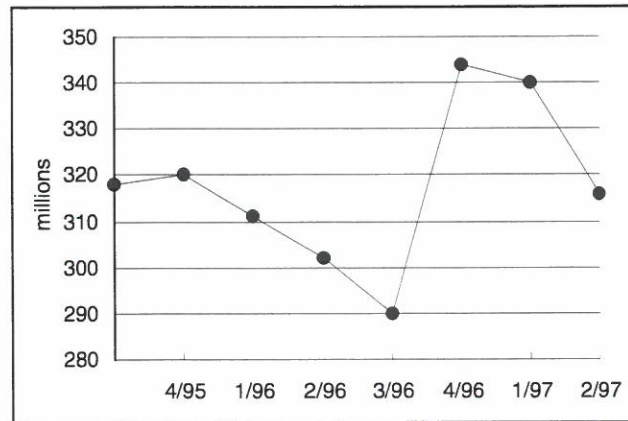


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



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

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

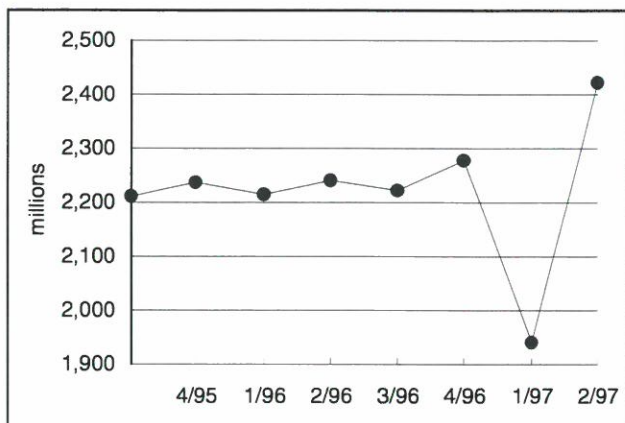
	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions									
<b>Income Statement (s.a)</b>									
Operating revenues	2,210	2,238	2,215	2,239	2,223	2,276	1,941	2,422	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,210	1,231	1,269	1,280	1,284	1,320	1,085	1,573	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,000	1,007	946	959	939	956	856	849	Bénéfice d'exploitation
Net profit	267	259	213	258	233	286	214	160	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									
Assets	68,520	70,550	69,375	72,988	72,474	74,747	74,885	85,603	Actif
Liabilities	55,126	56,616	54,053	56,383	55,626	58,292	59,990	70,122	Passif
Equity	13,394	13,934	15,322	16,605	16,848	16,455	14,895	15,480	Avoir
Share capital	11,003	11,510	11,522	12,566	12,608	12,123	11,241	11,401	Capital-actions
Retained earnings	542	664	2,332	2,421	2,545	2,484	2,195	2,548	Bénéfices non-répartis

**Analytical table - Tableau analytique**

<b>Rates of change (%)</b>									
Operating revenues	1.5	1.3	-1.0	1.1	-0.7	2.4	-14.7	24.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-0.6	1.7	3.1	0.9	0.3	2.8	-17.8	45.0	Dépenses d'exploitation
Assets	0.5	3.0	-1.7	5.2	-0.7	3.1	0.2	14.3	Actif
Liabilities	0.1	2.7	-4.5	4.3	-1.3	4.8	2.9	16.9	Passif
<b>Selected Indicators</b>									
Return on capital (%)	5.40	5.25	5.26	4.58	4.59	4.66	3.80	3.58	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.97	7.44	5.56	6.22	5.52	6.96	5.73	4.13	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	45.28	45.01	42.69	42.84	42.26	42.00	44.11	35.07	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	3.586	3.541	3.209	3.079	2.972	3.202	3.679	4.142	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Overall economy</b>									
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

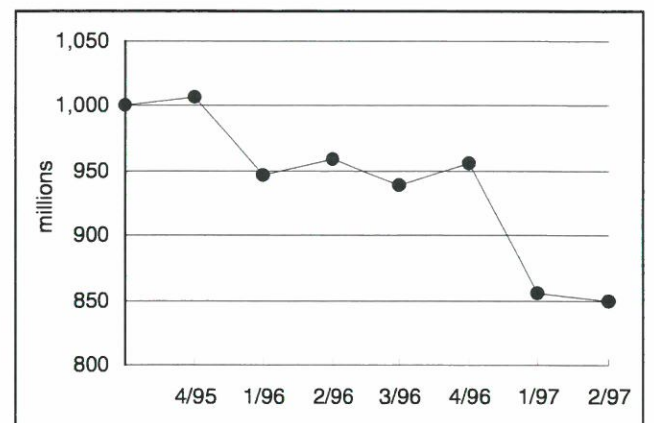
**Chart B17. Operating revenues**

**Graphique B17. Recettes d'exploitation**



**Chart B18. Operating profit**

**Graphique B18. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

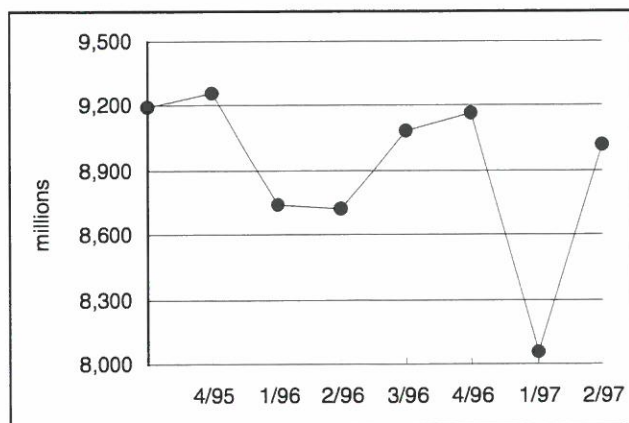
**Table B7. Life insurers, financial statistics**

**Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	9,190	9,257	8,744	8,725	9,080	9,163	8,060	9,017	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,737	8,547	8,188	8,120	8,472	8,612	7,407	8,435	Dépenses d'exploitation
Operating profit	453	710	556	605	608	551	653	582	Bénéfice d'exploitation
Net profit	259	488	346	348	339	426	414	304	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	166,619	168,210	168,253	169,561	172,682	173,420	174,032	175,469	Actif
Liabilities	140,572	141,439	141,334	142,124	144,616	144,755	144,685	145,731	Passif
Equity	26,047	26,771	26,919	27,437	28,066	28,665	29,347	29,738	Avoir
Share capital	2,203	2,198	2,240	2,237	2,243	2,246	2,404	2,420	Capital-actions
Retained earnings	23,203	23,948	23,926	24,460	25,077	25,662	26,088	26,464	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-5.1	0.7	-5.5	-0.2	4.1	0.9	-12.0	11.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-4.8	-2.2	-4.2	-0.8	4.3	1.7	-14.0	13.9	Dépenses d'exploitation
Assets	1.2	1.0	0.0	0.8	1.8	0.4	0.4	0.8	Actif
Liabilities	1.1	0.6	-0.1	0.6	1.8	0.1	-0.0	0.7	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	3.89	6.84	4.96	4.91	4.62	5.68	5.51	4.24	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	3.97	7.29	5.14	5.08	4.83	5.94	5.65	4.09	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	4.93	7.66	6.36	6.94	6.70	6.02	8.10	6.46	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.190	0.178	0.185	0.189	0.226	0.186	0.225	0.227	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.689	0.665	0.684	0.699	0.678	0.670	0.691	0.691	Ratio des sinistres aux primes
<b>Overall economy</b>									<b>Économie totale</b>
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

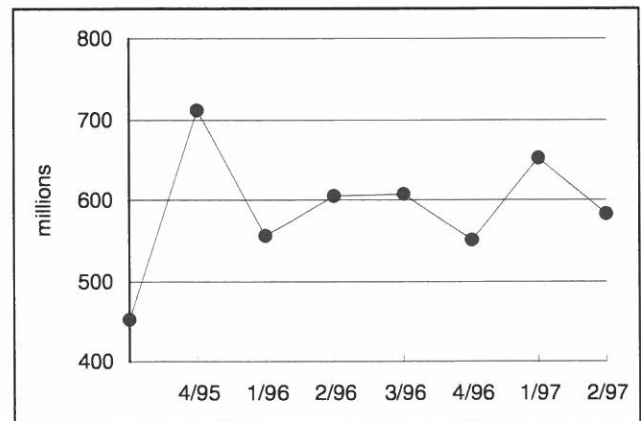
**Chart B19. Operating revenues**

**Graphique B19. Recettes d'exploitation**



**Chart B20. Operating profit**

**Graphique B20. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



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

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

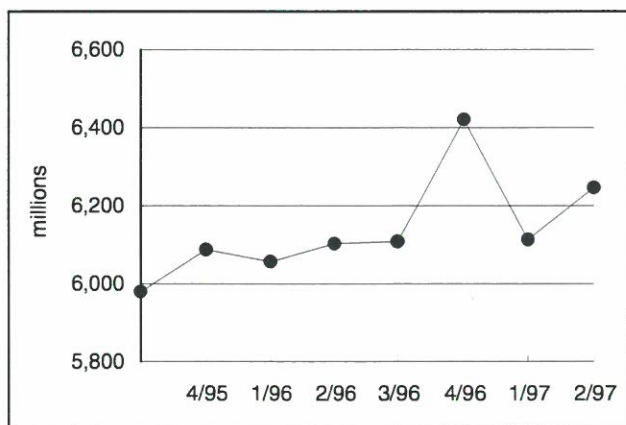
	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions									
<b>Income Statement (s.a)</b>									
Operating revenues	5,981	6,085	6,056	6,102	6,107	6,420	6,115	6,247	État des résultats (dés.) Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,425	5,572	5,519	5,416	5,625	5,371	5,577	5,705	Dépenses d'exploitation
Operating profit	556	513	537	686	482	1,049	538	542	Bénéfice d'exploitation
Net profit	407	322	353	421	339	692	336	337	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									
Assets	45,564	45,933	45,384	47,288	47,937	53,167	53,709	54,816	Bilan Actif
Liabilities	31,666	32,155	31,491	32,898	33,365	38,141	38,522	39,164	Passif
Equity	13,898	13,777	13,893	14,390	14,572	15,027	15,186	15,652	Avoir
Share capital	2,985	3,088	3,036	3,058	3,059	3,091	3,508	3,638	Capital-actions
Retained earnings	10,066	9,835	10,074	10,551	10,734	11,153	10,936	11,263	Bénéfices non-répartis

**Analytical table - Tableau analytique**

	Rates of change (%)								
Operating revenues	2.1	1.7	-0.5	0.8	0.1	5.1	-4.8	2.2	Taux de variation (%) Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.8	2.7	-1.0	-1.9	3.9	-4.5	3.8	2.3	Dépenses d'exploitation
Assets	1.3	0.8	-1.2	4.2	1.4	10.9	1.0	2.1	Actif
Liabilities	1.1	1.5	-2.1	4.5	1.4	14.3	1.0	1.7	Passif
<b>Selected Indicators</b>									
Return on capital (%)	10.95	8.79	9.62	11.07	8.86	17.26	8.50	8.31	Certains indicateurs Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	11.72	9.37	10.16	11.71	9.30	18.43	8.86	8.62	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	9.31	8.43	8.87	11.25	7.90	16.34	8.80	8.69	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.125	0.125	0.122	0.116	0.114	0.115	0.116	0.111	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.742	0.790	0.772	0.678	0.754	0.716	0.755	0.731	Ratio des sinistres aux primes
<b>Overall economy</b>									
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Économie totale Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

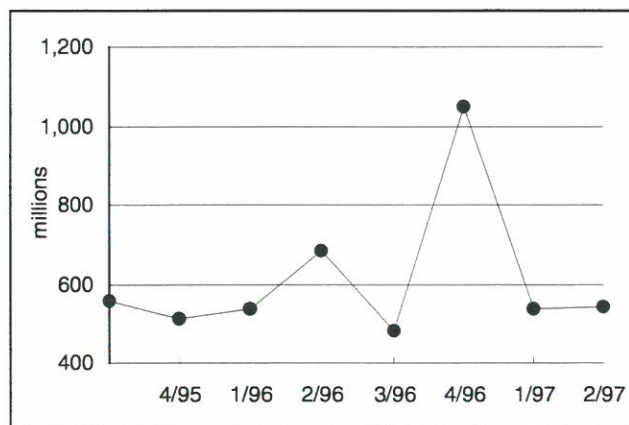
**Chart B21. Operating revenues**

**Graphique B21. Recettes d'exploitation**



**Chart B22. Operating profit**

**Graphique B22. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

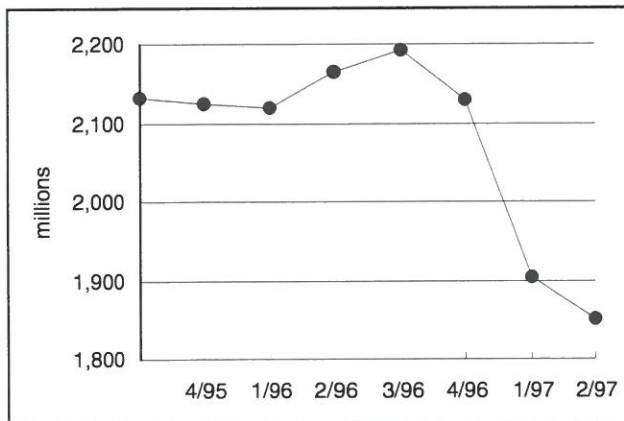
**Table B9. Other financial intermediaries, financial statistics**

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

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions									
<b>Income Statement (s.a)</b>									
Operating revenues	2,132	2,125	2,120	2,164	2,193	2,130	1,905	1,851	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,773	1,766	1,755	1,795	1,860	1,770	1,709	1,681	Dépenses d'exploitation
Operating profit	359	359	365	369	333	360	196	170	Bénéfice d'exploitation
Net profit	121	111	147	120	72	69	-1	-45	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									
Assets	55,147	45,702	52,765	59,281	67,664	47,096	55,971	56,176	Actif
Liabilities	45,276	36,111	43,301	49,837	58,580	38,781	47,601	48,448	Passif
Equity	9,871	9,591	9,465	9,444	9,085	8,315	8,370	7,728	Avoir
Share capital	6,464	6,454	6,467	6,634	6,554	6,268	6,549	6,336	Capital-actions
Retained earnings	1,887	1,623	1,537	1,406	1,131	687	357	-10	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									
Operating revenues	7.8	-0.3	-0.2	2.1	1.3	-2.9	-10.6	-2.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5.7	-0.4	-0.6	2.3	3.6	-4.8	-3.4	-1.6	Dépenses d'exploitation
Assets	11.9	-17.1	15.5	12.3	14.1	-30.4	18.8	0.4	Actif
Liabilities	16.1	-20.2	19.9	15.1	17.5	-33.8	22.7	1.8	Passif
<b>Selected Indicators</b>									
Return on capital (%)	4.27	4.24	5.00	4.71	4.52	4.44	2.74	1.87	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.08	4.82	6.42	5.27	3.19	3.31	-0.04	-2.33	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	16.84	16.92	17.21	17.05	15.20	16.92	10.26	9.16	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.538	1.412	1.474	1.418	1.404	1.374	1.497	1.568	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Overall economy</b>									
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

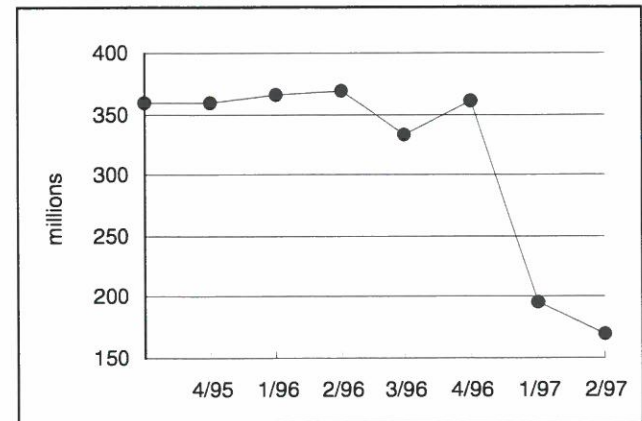
**Chart B23. Operating revenues**

**Graphique B23. Recettes d'exploitation**



**Chart B24. Operating profit**

**Graphique B24. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



## Finance, insurance and real estate industries' output and employment

Following a stagnant first quarter in 1997, the finance, insurance and real estate group of industries had a healthy 1.3% increase in output in the second quarter, a growth rate slightly exceeding that for the overall economy. This quarter's increase came primarily from insurance companies and from chartered banks that respectively had GDP growth rates of 2.8% and 2.3%. While the insurance industry was recovering ground lost in the previous quarter, the chartered banks enjoyed their nineteenth consecutive quarter of growth - indeed, since the third quarter of 1992 the value-added for chartered banks has increased by one-third.

Compared to the second quarter of 1996, output for the finance, insurance and real estate group of industries rose by 4.8%, moderately higher than the 3.9% growth of the overall economy since the second quarter of 1996. During this one-year period, growth rates of 9.2% and 3.6% were respectively posted for the chartered banks and for the other

In the finance, insurance and real estate group, the asset and revenue shares of the individual industries do not closely translate into their 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 group's total value-added. Meanwhile, banks and other deposit-accepting institutions account for 24% of total GDP, while other industries comprise the balance.

One-fourth of the finance, insurance and real estate group's employment is in banks and other deposit-accepting institutions. Just as insurance and real estate agents employ almost 20% of the group's workers, so too does the insurance industry. Meanwhile, the insurance and the real estate operators industries respectively employ 19% and 13% of the group's workers. About 86% of the finance, insurance and real estate group's jobs are full-time. Moreover, 14% of all those employed in this industry group are self-employed.

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.

## Finances, assurances et services immobiliers — production et emploi

Après un premier trimestre de stagnation en 1997, le secteur des finances, des assurances et des services immobiliers a enregistré une vigoureuse augmentation de 1,3 % de sa production au cours du deuxième trimestre, un taux de croissance légèrement supérieur à celui de l'économie en général. L'augmentation de ce trimestre est due surtout aux sociétés d'assurance et aux banques à charte qui ont connu respectivement des taux de croissance de 2,8 % et de 2,3 % de leur PIB. Tandis que le secteur des assurances rattrapait le terrain perdu durant le trimestre précédent, les banques à charte bénéficiaient de leur dix-neuvième trimestre de croissance d'affilée - effectivement, depuis le troisième trimestre de 1992, la valeur ajoutée des banques à charte s'est accrue du tiers.

Si on la compare au deuxième trimestre de 1996, la production pour le groupe des finances, des assurances et des services financiers a progressé de 4,8 %, ce qui la place légèrement au-dessus de la croissance de 3,9 % de l'économie en général depuis le deuxième trimestre de 1996. Durant cette période d'une année, des taux de croissance de 9,2 % et de 3,6 % ont

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. Par ailleurs, les banques et les autres institutions de dépôts comptent pour 24 % du PIB du secteur. Les autres industries représentent le reste.

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 des sociétés d'assurance en emploient tout autant. Par ailleurs, les sociétés d'assurance et les exploitants de sociétés immobilières emploient respectivement 19 % et 13 % de l'effectif de cette branche. Environ 86 % des emplois du secteur des finances, des assurances et des services immobiliers sont des emplois à plein temps. En outre, 14 % de tous les emplois de ce groupe sont des emplois autonomes.

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.



**Table B10. Finance, insurance and real estate, GDP at factor cost, 1986 dollars**

**Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

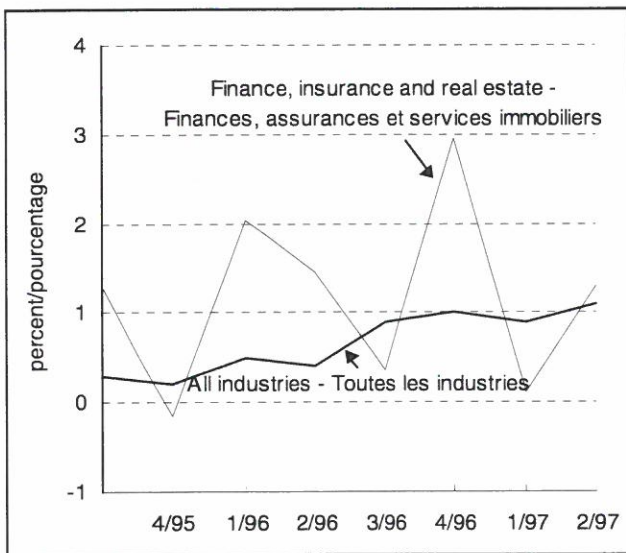
	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Value added</b>									<b>Valeur ajoutée</b>
Chartered banks	8,983	9,104	9,241	9,339	9,489	9,661	9,917	10,199	Banques à charte
Trust/mortg. companies	557	550	537	538	550	559	551	549	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,454	1,470	1,481	1,487	1,494	1,495	1,501	1,507	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	3,044	2,915	2,942	2,994	2,987	3,071	3,015	3,084	Assurances
Other finan. intermediaries	25,149	25,088	25,725	26,151	26,136	27,074	26,924	27,110	Autres interm. financiers
<b>Total</b>	<b>39,187</b>	<b>39,127</b>	<b>39,926</b>	<b>40,509</b>	<b>40,656</b>	<b>41,860</b>	<b>41,908</b>	<b>42,449</b>	<b>Total</b>

**Analytical table - Tableau analytique**

	1995		1996				1997		
<b>Rates of change (%)</b>								<b>Taux de variation (%)</b>	
Chartered banks	1.5	1.3	1.5	1.1	1.6	1.8	2.6	2.8	
Trust/mortg. companies	0.2	-1.3	-2.4	0.2	2.2	1.6	-1.4	-0.4	
Credit unions	0.8	1.1	0.7	0.4	0.5	0.1	0.4	0.4	
Insurance	-1.2	-4.2	0.9	1.8	-0.2	2.8	-1.8	2.3	
Other finan. intermediaries	1.6	-0.2	2.5	1.7	-0.1	3.6	-0.6	0.7	
<b>Total</b>	<b>1.3</b>	<b>-0.2</b>	<b>2.0</b>	<b>1.5</b>	<b>0.4</b>	<b>3.0</b>	<b>0.1</b>	<b>1.3</b>	
<b>Rates of change (%)</b>								<b>Taux de variation (%)</b>	
Overall economy	0.3	0.2	0.5	0.4	0.9	1.0	0.9	1.1	

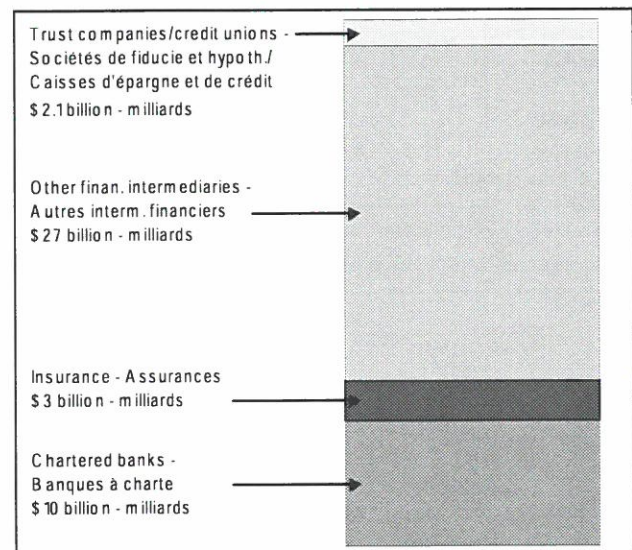
**Chart B25. GDP growth rates**

**Graphique B25. Taux de croissance du PIB**



**Chart B26. Output of finance, insurance and real estate group's industries**

**Graphique B26. Production du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers**





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

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

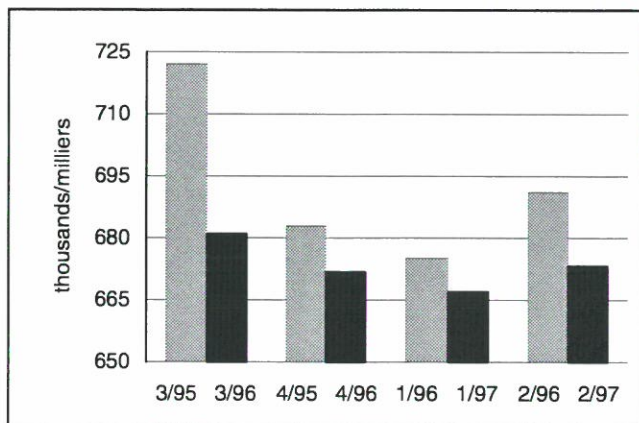
	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>thousands – milliers</b>									
<b>Employment</b>									<b>Emploi</b>
Chartered banks	238	217	225	218	228	238	241	234	Banques à charte
Trust/mortg. companies	30	27	19	18	16	19	19	15	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	54	51	58	56	51	51	50	52	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	155	145	132	138	147	144	143	148	Assurances
Other finan. intermediaries	87	80	83	89	84	75	73	84	Autres interm. financiers
Real estate operators	123	129	131	128	120	117	111	105	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	147	150	151	157	154	152	157	149	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>832</b>	<b>799</b>	<b>799</b>	<b>804</b>	<b>799</b>	<b>798</b>	<b>794</b>	<b>786</b>	<b>Total</b>
Full-time	722	683	675	691	681	672	667	673	Plein temps
Part-time	111	117	124	113	117	127	127	113	Temps partiel
Self employment	103	112	107	111	111	115	128	132	Travail autonome

**Analytical table - Tableau analytique**

	from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier								
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Chartered banks	7.7	-6.1	-5.9	-11.0	-4.2	9.7	7.1	7.3	Banques à charte
Trust/mortg. companies	66.7	28.6	-9.5	-21.7	-46.7	-29.6	0.0	-16.7	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-1.8	13.3	38.1	19.1	-5.6	0.0	-13.8	-7.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	14.0	8.2	-7.0	-6.8	-5.2	-0.7	8.3	7.2	Assurances
Other finan. intermediaries	3.6	-11.1	-4.6	3.5	-3.4	-6.3	-12.0	-5.6	Autres interm. financiers
Real estate operators	4.2	15.2	14.9	9.4	-2.4	-9.3	-15.3	-18.0	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	-5.8	7.1	7.1	3.3	4.8	1.3	4.0	-5.1	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>5.6</b>	<b>3.5</b>	<b>1.5</b>	<b>-1.7</b>	<b>-4.0</b>	<b>-0.1</b>	<b>-0.6</b>	<b>-2.2</b>	<b>Total</b>
Full-time	7.0	3.6	1.0	-1.0	-5.7	-1.6	-1.2	-2.6	Plein temps
Part-time	-2.6	3.5	3.3	-6.6	5.4	8.5	2.4	0.0	Temps partiel
Self employment	9.6	30.2	15.1	12.1	7.8	2.7	19.6	18.9	Travail autonome
<b>Overall economy growth rates (%)</b>									<b>Taux de croissance de l'économie totale (%)</b>
<b>Total</b>	<b>1.1</b>	<b>1.2</b>	<b>1.3</b>	<b>1.3</b>	<b>1.1</b>	<b>1.3</b>	<b>1.0</b>	<b>1.8</b>	<b>Total</b>
Full-time	1.3	0.3	0.4	0.9	-1.2	0.9	0.7	1.9	Plein temps
Part-time	0.6	3.0	4.8	2.7	15.1	3.0	1.9	1.7	Temps partiel
Self-employment	-1.9	3.0	6.1	6.1	5.4	7.4	10.0	11.9	Travail autonome

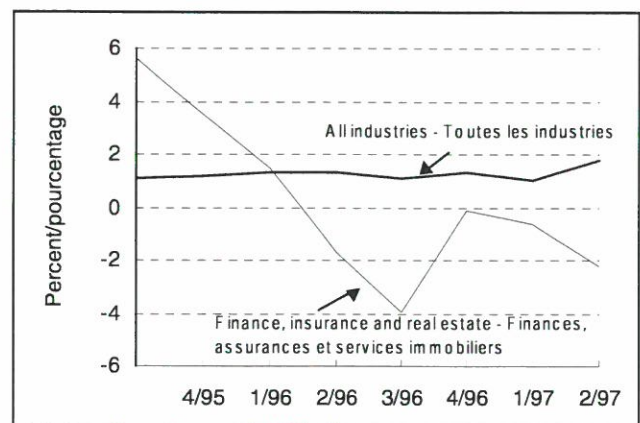
**Chart B27. Full-time employment**

**Graphique B27. Emploi à plein temps**



**Chart B28. Employment growth rates<sup>1</sup>**

**Graphique B28. Taux de croissance de l'emploi<sup>1</sup>**



<sup>1</sup> measured as growth versus the same quarter last year.  
 établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



financial intermediaries industries. The group's weakest growth (1.3%) was recorded for credit unions.

Although the finance, insurance and real estate group of industries saw robust growth in their output over the past year, the industries reduced their workforce by 2.2%. The industries had 18,000 fewer full-time workers compared to the same quarter last year, while the number working part-time remained unchanged. Nevertheless, 86% of all jobs in these industries were full-time positions in the second quarter of 1997, compared to 81% of all jobs in the overall economy.

The heaviest job losses for the finance, insurance and real estate group of industries over the last year occurred in the real estate operators industry and among trust companies and deposit-accepting mortgage companies. Meanwhile, employment rose by 7% for chartered banks and for the insurance industry.

Self-employment is becoming increasingly common within the finance, insurance and real estate group of industries. In the second quarter of 1997, one in six workers were self-employed, up from one in seven in the same quarter of last year.

Even though the finance, insurance and real estate group of industries employs fewer people than last year, average wages and salaries per employee rose by 1.0% during the period. However, this growth lagged behind both the 1.7% inflation rate and the 1.7% average wage and salary increase recorded in the overall economy.

Just as chartered banks and insurance companies led the finance, insurance and real estate group in output growth and job creation, they also offered the highest remuneration increases. Average wages and salaries respectively rose by 1.9% and 3.2% for the two industries. During the same period, a decline of 2.0% was recorded for trust and mortgage companies, while a 2.8% drop occurred for insurance and real estate agents. In terms of salary levels, the other financial intermediaries industry easily remains the highest-paid, with average annual remuneration of \$52,830 last quarter.

été affichés respectivement par les banques à charte et les autres intermédiaires financiers. La plus faible croissance du groupe a été enregistrée par les caisses de crédit (1,3 %).

Même si le secteur des finances, des assurances et des services immobiliers a enregistré une solide croissance de la production durant l'année écoulée, les entreprises ont réduit leur effectif de 2,2 %. Les entreprises employaient 18 000 personnes de moins à temps plein par rapport au même trimestre de l'année dernière, tandis que le nombre d'emplois à temps partiel demeurait inchangé. Néanmoins, 86 % des emplois dans toutes ces entreprises étaient des postes à temps plein au cours du deuxième trimestre de 1997, par comparaison à 81 % pour l'économie en général.

Les pertes les plus sévères à avoir été enregistrées par le groupe des finances, des assurances et des services financiers durant toute l'année dernière l'ont été par les exploitants immobiliers ainsi que par les sociétés de fiducie et les sociétés de prêt hypothécaire. Par ailleurs, l'effectif des banques à charte et des sociétés d'assurance a augmenté de 7 %.

Il y a de plus en plus d'emplois autonomes dans le secteur des finances, des assurances et des services immobiliers. Au deuxième trimestre de 1997, un travailleur sur six était un travailleur autonome, ce qui représente une augmentation par rapport aux chiffres de l'année précédente pour le même trimestre qui étaient de un travailleur sur sept.

En dépit du fait que le secteur des finances, des assurances et des services immobiliers emploie moins de personnes que l'année dernière, les salaires et traitements moyens par employé ont augmenté de 1,0 % durant la période. Toutefois cette croissance ne suit pas le taux d'inflation de 1,7 % et le taux moyen d'augmentation de 1,7 % des salaires et traitements enregistré dans l'économie en général.

Tout comme les banques à charte et les sociétés d'assurance ont mené le peloton des finances, des assurances et des services immobiliers en ce qui concerne la croissance de la production et la création d'emplois, elles ont aussi offert les augmentations salariales les plus élevées. Les salaires et traitements moyens ont progressé respectivement de 1,9 % et de 3,2 % dans les deux secteurs. Durant la même période, une baisse de 2,0 % a été enregistrée pour les sociétés de fiducie et de prêt hypothécaire, tandis qu'une baisse de 2,8 % était enregistrée pour les agents d'assurance et immobiliers. Pour ce qui est des échelles salariales, les autres intermédiaires financiers de l'industrie demeurent facilement les mieux payés avec une rémunération annuelle moyenne de 52 830 \$ pour le dernier trimestre.



**Table B12. Finance, insurance and real estate, average wages and salaries**

**Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers, rémunération**

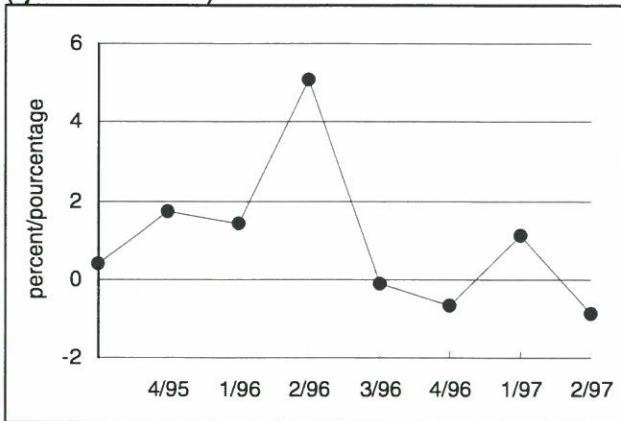
	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>dollars per year – dollars par année</b>									
<b>Salaried employees</b>									<b>Employés</b>
Chartered banks	36,918	37,571	38,032	38,501	39,266	38,920	38,831	39,231	Banques à charte
Trust/mortg. companies	35,175	36,345	38,459	39,613	37,084	38,161	39,248	38,818	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	32,737	31,722	32,378	34,037	35,368	34,634	34,306	34,560	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	39,434	39,774	41,430	42,541	42,173	42,409	43,511	43,918	Assurances
Other finan. intermediaries	45,679	47,307	48,979	53,258	52,654	53,501	55,573	52,830	Autres interm. financiers
Real estate operators	29,959	29,667	30,207	34,900	33,078	32,857	34,330	34,740	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	33,717	34,608	33,911	39,917	40,399	39,688	40,089	38,798	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>37,376</b>	<b>38,020</b>	<b>38,732</b>	<b>41,027</b>	<b>41,051</b>	<b>41,020</b>	<b>41,679</b>	<b>41,428</b>	<b>Total</b>

**Analytical table - Tableau analytique**

	Rates of change (%)								
	from last quarter – par rapport au dernier trimestre								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Chartered banks	2.0	1.8	1.2	1.2	2.0	-0.9	-0.2	1.0	Banques à charte
Trust/mortg. companies	0.2	3.3	5.8	3.0	-6.4	2.9	2.8	-1.1	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-1.3	-3.1	2.1	5.1	3.9	-2.1	-0.9	0.7	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.2	0.9	4.2	2.7	-0.9	0.6	2.6	0.9	Assurances
Other finan. intermediaries	0.5	3.6	3.5	8.7	-1.1	1.6	3.9	-4.9	Autres interm. financiers
Real estate operators	-0.7	-1.0	1.8	15.5	-5.2	-0.7	4.5	1.2	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-2.9	2.6	-2.0	17.7	1.2	-1.8	1.0	-3.2	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>0.6</b>	<b>1.7</b>	<b>1.9</b>	<b>5.9</b>	<b>0.1</b>	<b>-0.1</b>	<b>1.6</b>	<b>-0.6</b>	<b>Total</b>
<b>CPI-adjusted rates of change (%)</b>									
<b>CPI-adjusted rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation ajustés selon l'IPC (%)</b>
Chartered banks	1.7	1.8	0.8	0.5	1.8	-1.5	-0.7	0.7	Banques à charte
Trust/mortg. companies	0.0	3.3	5.3	2.2	-6.5	2.2	2.3	-1.4	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-1.5	-3.1	1.6	4.3	3.8	-2.7	-1.5	0.4	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.0	0.9	3.7	1.9	-1.0	-0.1	2.1	0.6	Assurances
Other finan. intermediaries	0.2	3.6	3.1	7.9	-1.3	0.9	3.3	-5.3	Autres interm. financiers
Real estate operators	-1.0	-1.0	1.4	14.7	-5.4	-1.3	4.0	0.8	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-3.1	2.6	-2.5	16.8	1.1	-2.4	0.5	-3.6	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>0.4</b>	<b>1.7</b>	<b>1.4</b>	<b>5.1</b>	<b>-0.1</b>	<b>-0.7</b>	<b>1.1</b>	<b>-0.9</b>	<b>Total</b>
<b>Nominal growth rates (%)</b>									
<b>Nominal growth rates (%)</b>									<b>Taux de croissance nom. (%)</b>
Overall economy	1.4	-0.4	0.2	1.8	1.4	-0.9	0.3	0.1	Économie totale

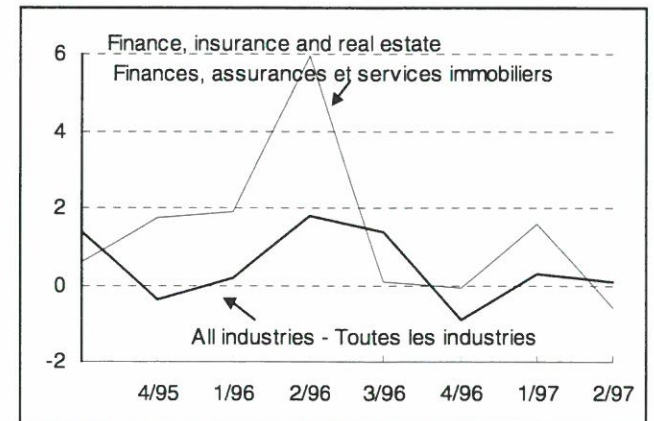
**Chart B29. Salary growth rates (CPI-adjusted)**

**Graphique B29. Taux de croissance de la rémunération (ajustés selon l'IPC)**



**Chart B30. Salary growth rates<sup>1</sup>**

**Graphique B30. Taux de croissance de la rémunération<sup>1</sup>**



<sup>1</sup> Nominal rates of change, not adjusted for inflation  
Taux nominaux de variation, non ajustés selon l'inflation

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

## 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 — 2<sup>nd</sup> Quarter 1997**

- The business services group of industries performed slightly better in the second quarter of 1997 than it did in the previous quarter, with operating profits rising by \$6 million. However, despite improvements in the group's profit margin and returns on both capital and equity, all three of these performance indicators continued to lag below levels posted in the overall economy.
- For the third consecutive quarter the business services group recorded a healthy increase in GDP, with growth this quarter of 1.2%. Compared to the second quarter of 1996, output was 5.4% higher this quarter. This growth rate exceeded the overall economy's GDP growth rate of 3.9%.
- Rapidly growing output enabled the business services group to increase its employment levels by 11% in the past year. The business services industries created 96,000 jobs, of which 92,000 were full-time positions.
- Average wages and salaries rose 2.3% in the business services industries over the past year. This exceeded the 1.7% average wage and salary increase recorded for the overall economy.
- The number of self-employed in the business services industries is one-fifth higher than it was in the second quarter of 1996. Indeed, self-employment is now twice as common in the business services industries as it is in the overall economy.

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

Operating revenues	↓ 3.4%
Operating expenses	↓ 3.7%
Profit margin*	5.5%
Assets	↑ 1.6%
Liabilities	↑ 2.7%
Employment**	↑ 10.7%
Salaries	↓ 3.0%
GDP	↑ 1.2%

\* This quarter's rate.

\*\* From same quarter last year.

**Services aux entreprises****Faits saillants — 2<sup>e</sup> trimestre 1997**

- La performance des industries du groupe des services aux entreprises s'est légèrement améliorée durant le deuxième trimestre de 1997 par rapport au trimestre précédent, avec des bénéfices d'exploitation en hausse de 6 millions de dollars. Toutefois en dépit de cette amélioration de la marge bénéficiaire ainsi que du rendement de l'avoire et des capitaux employés, ces trois indicateurs de performance n'ont pas suivi les résultats de l'économie en général.
- Pour un troisième trimestre d'affilée, le groupe des services aux entreprises a affiché une vigoureuse augmentation du PIB avec une croissance de 1,2 %. Par comparaison avec le deuxième trimestre de 1996, la production a été de 5,4 % plus élevée ce trimestre. Ce taux de croissance est supérieur au taux de croissance de l'économie en général qui affichait un PIB de 3,9 %.
- Une production en progression rapide a permis au groupe des services aux entreprises d'augmenter son effectif de 11 % au cours de l'année écoulée. L'industrie des services aux entreprises a créé 96 000 emplois, dont 92 000 sont des emplois à temps plein.
- Les salaires et traitements moyens ont progressé de 2,3 % dans l'industrie des services aux entreprises durant l'année écoulée. Ce chiffre surpasse l'augmentation moyenne de 1,7 % des salaires et traitements observée dans l'économie en général.
- Le nombre d'emplois autonomes dans l'industrie des services aux entreprises est de un cinquième plus élevé qu'il ne l'était au deuxième trimestre de 1996. En fait, les emplois autonomes sont désormais deux fois plus nombreux dans cette industrie que dans l'économie en général.

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

Recettes d'exploitation	↓ 3,4 %
Dépenses d'exploitation	↓ 3,7 %
Marge bénéficiaire*	5,5 %
Actif	↑ 1,6 %
Passif	↑ 2,7 %
Emploi**	↑ 10,7 %
Rémunération	↓ 3,0 %
PIB	↑ 1,2 %

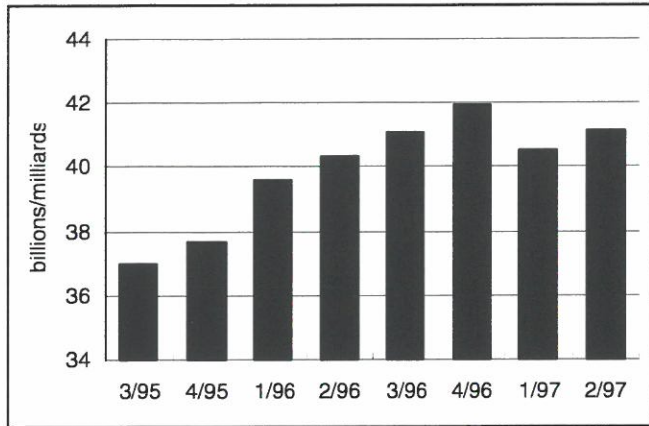
\* Pourcentage du trimestre.

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

## Business Services

Chart C1. Assets

Graphique C1. Actif



## Services aux entreprises

Chart C2. Operating revenues

Graphique C2. Recettes d'exploitation

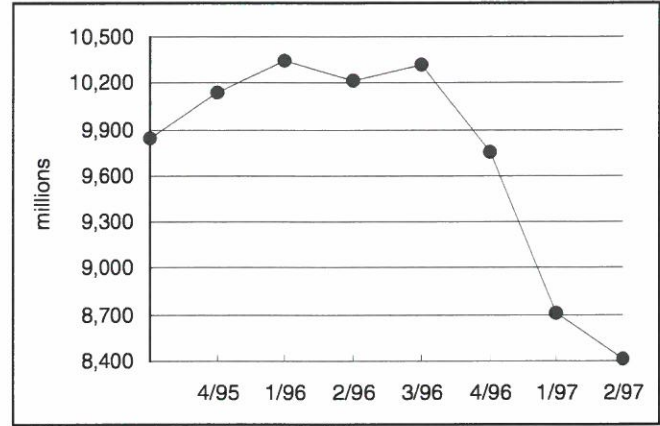


Chart C3. Operating profits

Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

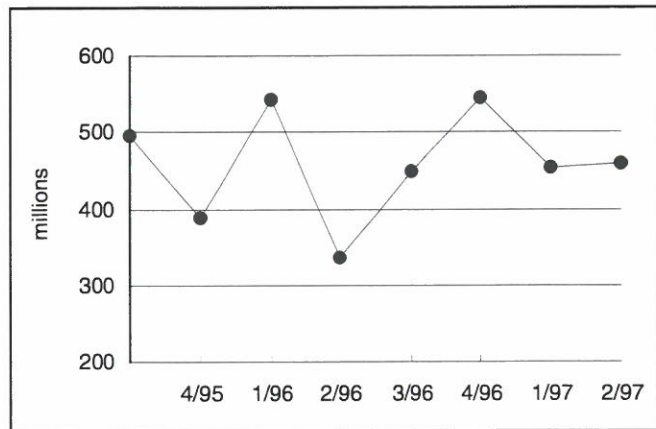


Chart C4. Employment

Graphique C4. Emploi

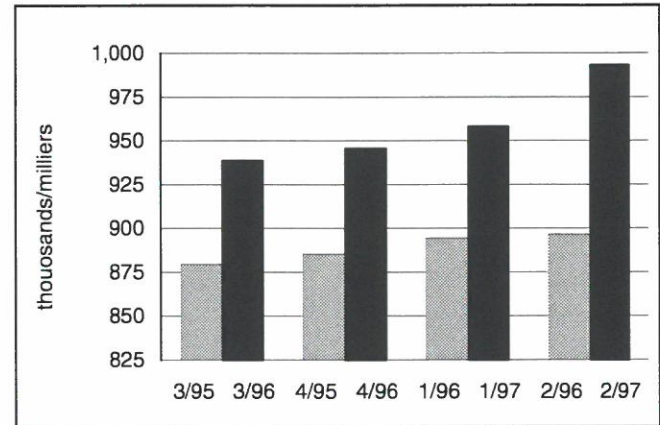


Chart C5. Salaries

Graphique C5. Rémunération

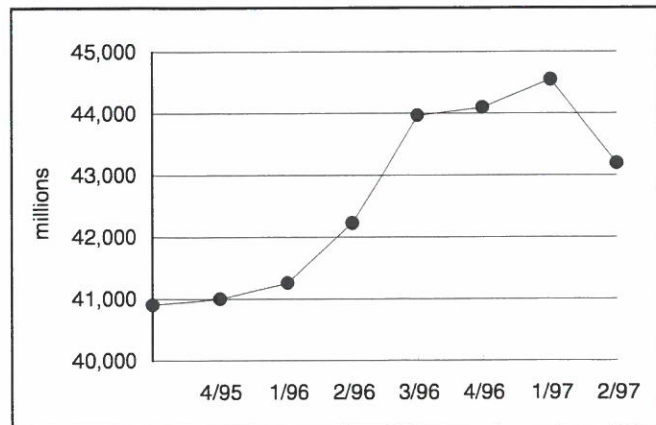
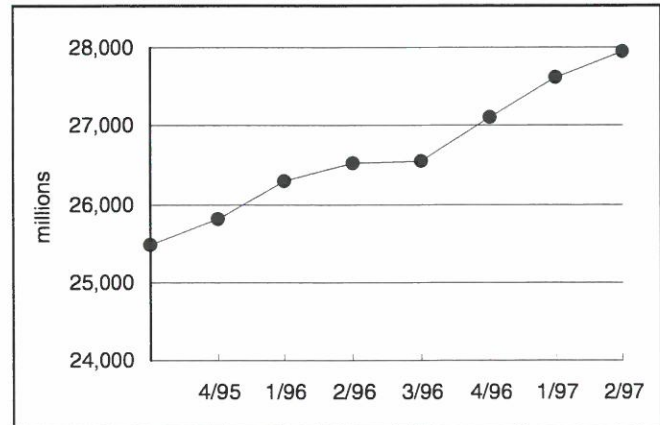


Chart C6. GDP

Graphique C6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



## Performance of the business services industries

As a group, the business services industries performed slightly better in the second quarter of 1997 than in the previous quarter. Although operating revenues dropped 3.4% this quarter, the industries managed to reduce their operating expenditures by a more rapid 3.7%. This enabled the business services group to augment its operating profit by \$6 million. However, despite corresponding improvements to the group's profit margin and returns on both capital and equity, all three of these performance indicators continued to lag below levels posted in the overall economy.

Although the business services group improved its working capital and quick ratios, its' debt to equity ratio also rose to its highest level since 1993, primarily because of higher loans and overdrafts from Canadian banks.

Within the business services aggregate, the computer services industry had a difficult quarter<sup>1</sup>. Although the computer services industries' operating expenses fell by 6%, its' operating revenues fell by 9%. As a result, the industry's operating profits tumbled by \$57 million, and the corresponding profit margin fell by one-third to 5.64%, somewhat below the 7.15% level for the overall economy. However, the industry's returns on both capital and equity continue to surpass levels recorded for the all-industry aggregate.

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of the business services industrial group. Architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for about 38% of the business services group's operating revenues and 41% of the group's assets. Other professional services accounted for 24% of operating revenues and almost 33% of assets. Computer services comprised almost 21% of operating revenue, but only 16% of assets. Advertising agencies made up 7% of operating revenues and just 4% of assets.

<sup>1</sup> Computer services industry results for the second quarter of 1997 cannot be compared to those for the same quarter of the previous year. A large firm, traditionally categorized as being in the computer services industry, was reclassified to a different industry in the first quarter of 1997, with a marked downward impact on all computer services industry aggregate results. Thus, although data for the first and second quarters of 1997 are comparable to each other, they are historically inconsistent with previous data.

## Services aux entreprises — performance

Comme groupe, l'industrie des services aux entreprises a affiché durant le deuxième trimestre de 1997 une performance légèrement supérieure à celle du trimestre précédent. Même si les recettes d'exploitation ont chuté de 3,4 % ce trimestre, les industries ont réussi à réduire rapidement leurs dépenses d'exploitation de 3,7 %. Cette réduction a permis au groupe d'augmenter ses bénéfices d'exploitation de 6 millions de dollars. Toutefois malgré des mouvements correspondants dans la marge bénéficiaire et dans le rendement de l'avoir et des capitaux employés, les trois indicateurs de performance n'ont pas suivi les niveaux observés dans l'économie en général.

Bien que le groupe des services aux entreprises ait amélioré les ratios de trésorerie réduite et de fonds de roulement, le ratio de la dette à l'avoir a aussi progressé jusqu'à son plus haut niveau depuis 1993, surtout en raison d'emprunts et de prêts à découvert plus élevés consentis par les banques canadiennes.

Au sein du groupe des services aux entreprises, l'industrie des services informatiques a connu un trimestre difficile<sup>1</sup>. Même si les dépenses d'exploitation des services informatiques ont chuté de 6 %, les recettes d'exploitation ont connu une baisse de 9 %. En conséquence, les bénéfices d'exploitation de l'industrie ont dégringolé de 57 millions de dollars, et la marge bénéficiaire correspondante a diminué du tiers pour s'établir à 5,64 %, ce qui se situe légèrement en deçà du niveau de 7,15 % de l'économie en général. Toutefois, le rendement des capitaux employés et de l'avoir du secteur continue de surpasser les niveaux observés pour l'ensemble du groupe.

Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante aux chapitres du bilan et des profits et pertes. L'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques généraient 38 % des recettes d'exploitation, et détenaient 41 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient pour 24 % des recettes d'exploitation et près de 33 % de l'actif. Les services informatiques comprenaient presque 21 % des recettes d'exploitation mais seulement 16 % de l'actif. Les agences de publicité comptaient 7 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.

<sup>1</sup> Les résultats de l'industrie des services informatiques pour le deuxième trimestre de 1997 ne peuvent pas se comparer à ceux du même trimestre de l'année précédente. Une entreprise de grande envergure, qui faisait traditionnellement partie du secteur des services informatiques, a été classée dans une autre catégorie d'industrie lors du premier trimestre de 1997, ce qui a eu des répercussions à la baisse sur les résultats de l'ensemble du secteur des services informatiques. Aussi, même si les données pour le premier et le deuxième trimestre de 1997 sont comparables les unes aux autres, elles ne sont pas cohérentes historiquement avec les données précédentes.



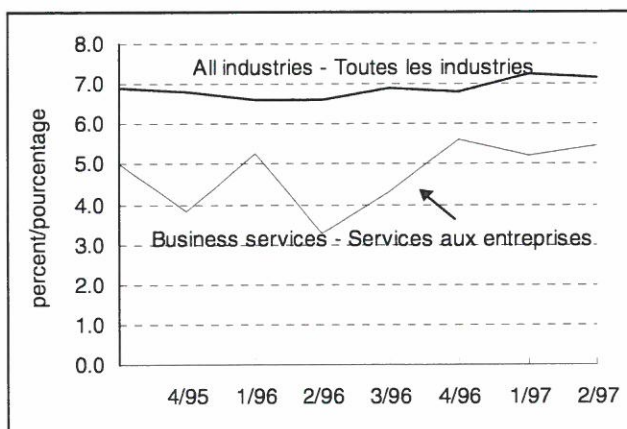
**Table C1. Business services, financial statistics**

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

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income Statement (s.a)</b>									
Operating revenues	9,848	10,136	10,347	10,216	10,318	9,748	8,705	8,408	Recettes d'exploitation
Operating expenses	9,352	9,748	9,804	9,881	9,870	9,202	8,252	7,949	Dépenses d'exploitation
Operating profit	496	388	543	335	448	546	453	459	Bénéfice d'exploitation
Net profit	297	237	344	176	267	314	248	298	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									
Assets	36,978	37,664	39,580	40,309	41,076	41,956	40,496	41,124	Actif
Liabilities	20,233	20,573	20,383	21,428	21,602	22,226	22,368	22,977	Passif
Equity	16,745	17,092	19,197	18,880	19,475	19,730	18,128	18,147	Avoir
Share capital	12,350	12,591	15,105	15,006	15,705	16,065	16,195	16,200	Capital-actions
Retained earnings	3,545	3,625	3,267	3,042	2,938	2,847	1,056	1,055	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									
Operating revenues	1.3	2.9	2.1	-1.3	1.0	-5.5	-10.7	-3.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.4	4.2	0.6	0.8	-0.1	-6.8	-10.3	-3.7	Dépenses d'exploitation
Assets	1.8	1.9	5.1	1.8	1.9	2.1	-3.5	1.6	Actif
Liabilities	2.1	1.7	-0.9	5.1	0.8	2.9	0.6	2.7	Passif
<b>Selected Indicators</b>									
Return on capital (%)	5.60	4.63	5.76	3.65	4.33	5.06	4.41	5.15	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.04	5.55	7.17	3.73	4.92	6.26	5.44	6.56	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.04	3.83	5.25	3.27	4.34	5.60	5.21	5.46	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.669	0.680	0.586	0.616	0.591	0.584	0.694	0.705	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.460	1.454	1.518	1.527	1.515	1.546	1.462	1.474	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.308	1.303	1.343	1.368	1.359	1.418	1.358	1.370	Ratio de liquidité
<b>Overall economy</b>									
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

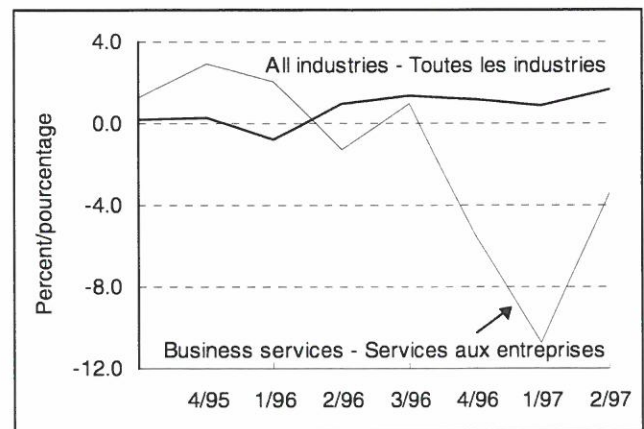
**Chart C7. Profit margins**

**Graphique C7. Marges bénéficiaires**



**Chart C8. Operating revenue growth rates**

**Graphique C8. Taux de croissance des recettes d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



The advertising agencies industry also experienced a contraction. However, with operating revenues falling less rapidly than expenses, the industry became more profitable this quarter. Moreover, the industry is also more profitable and solvent than it was in the second quarter of 1996.

The architects, engineers and other scientific services industry managed to rebound somewhat from five consecutive weak quarters. Through operating expenditure reductions, the industry's operating profit reached its highest level since the fourth quarter of 1995. Improvements were also posted this quarter in the industry's profit margin and returns on both capital and equity. However, all three of these performance indicators are below par compared to those recorded this quarter in the overall economy.

The other professional services to business management industry maintained its strong performance of the previous quarter. The industry's operating revenues and expenses rose by 4%, yielding an additional \$9 million in operating profits. As well, the industry's profitability indicators continued to exceed those recorded for the overall economy.

Compared to the second quarter of 1996, the other professional business services industry's recent performance improvements are especially noticeable. While operating revenues were up 15% this year, operating expenses rose by only 12%. As a result, operating profits were one-and-one-half times higher in this year's second quarter. On a less positive note, the industry's debt to equity ratio rose from .621 to .814 since the second quarter of 1996, because of increased borrowings from chartered banks and through bankers' acceptances and paper.

Le secteur des services de publicité a aussi subi un rétrécissement. Toutefois, les recettes d'exploitation ayant chuté moins rapidement que les dépenses, l'industrie a amélioré sa rentabilité ce trimestre. De plus, l'industrie a amélioré sa rentabilité et sa santé financière comparativement au deuxième trimestre de 1996.

Les services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques ont réussi à rebondir après avoir connu cinq trimestres d'affilée assez faibles. Après avoir réduit ses dépenses d'exploitation, l'industrie a vu ses bénéfices d'exploitation atteindre les plus hauts niveaux depuis le quatrième trimestre de 1995. On a également observé ce trimestre une améliorations de la marge bénéficiaire et du rendement des capitaux employés et de l'avoir. Cependant, ces trois indicateurs de rendement ne suivent pas ceux de l'économie en général pour le trimestre.

Les autres services professionnels au secteur de la gestion des services aux entreprises ont maintenu leur solide performance du trimestre précédent. Les recettes et les dépenses d'exploitation du secteur ont progressé de 4 %, ce qui a rapporté 9 millions de dollars additionnels en bénéfices d'exploitation. En outre, les indicateurs de rentabilité de l'industrie ont continué d'excéder ceux de l'économie en général.

Par comparaison avec le deuxième trimestre de 1996, on a observé une amélioration particulièrement visible de la performance du secteur des autres services professionnels aux entreprises. Pendant que les recettes d'exploitation augmentaient de 15 % cette année, les dépenses d'exploitation progressaient quant à elles de seulement 12 %. En conséquence, les bénéfices d'exploitation ont été de une fois et demie plus élevés durant le deuxième trimestre de cette année. Sur une note moins positive, le ratio de la dette à l'avoir a progressé de 0,621 à 0,814 depuis le deuxième trimestre de 1996, en raison d'une augmentation des emprunts contractés auprès des banques à charte et par l'entremise des effets bancaires et des billets.

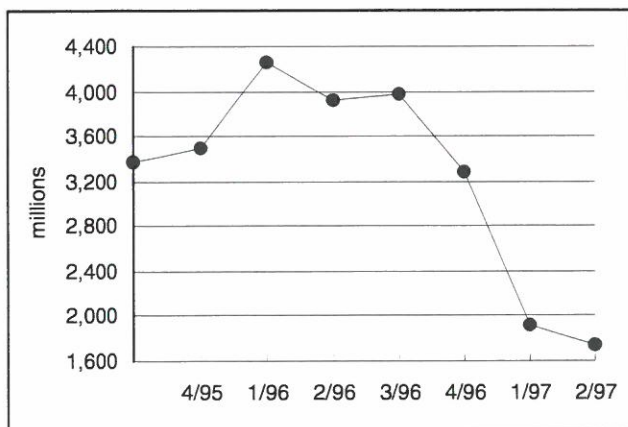
**Table C2. Computer services, financial statistics**

**Tableau C2. Services informatiques, statistiques financières**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	3,374	3,501	4,259	3,918	3,968	3,291	1,915	1,745	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,193	3,410	3,918	3,790	3,699	2,978	1,760	1,647	Dépenses d'exploitation
Operating profit	181	91	341	128	269	313	155	98	Bénéfice d'exploitation
Net profit	96	49	186	68	136	217	84	62	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	7,633	8,410	9,730	9,455	9,452	9,709	6,464	6,420	Actif
Liabilities	4,341	4,781	4,970	5,487	5,360	5,452	3,761	3,685	Passif
Equity	3,292	3,629	4,760	3,968	4,092	4,257	2,703	2,736	Avoir
Share capital	1,758	1,949	2,935	2,296	2,302	2,329	2,319	2,307	Capital-actions
Retained earnings	1,443	1,591	1,776	1,620	1,738	1,875	282	327	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-1.3	3.8	21.7	-8.0	1.3	-17.1	-41.8	-8.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.4	6.8	14.9	-3.3	-2.4	-19.5	-40.9	-6.4	Dépenses d'exploitation
Assets	2.8	10.2	15.7	-2.8	-0.0	2.7	-33.4	-0.7	Actif
Liabilities	2.4	10.1	4.0	10.4	-2.3	1.7	-31.0	-2.0	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	9.03	5.02	12.02	5.78	9.62	13.67	8.88	7.18	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	11.77	5.37	15.61	6.74	13.26	20.08	12.47	9.02	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.37	2.62	8.00	3.28	6.79	9.51	8.08	5.64	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.648	0.654	0.470	0.676	0.624	0.599	0.750	0.713	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.704	1.510	1.599	1.634	1.587	1.625	1.329	1.285	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.341	1.201	1.211	1.304	1.270	1.394	1.140	1.110	Ratio de liquidité
<b>Overall economy</b>									<b>Économie totale</b>
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

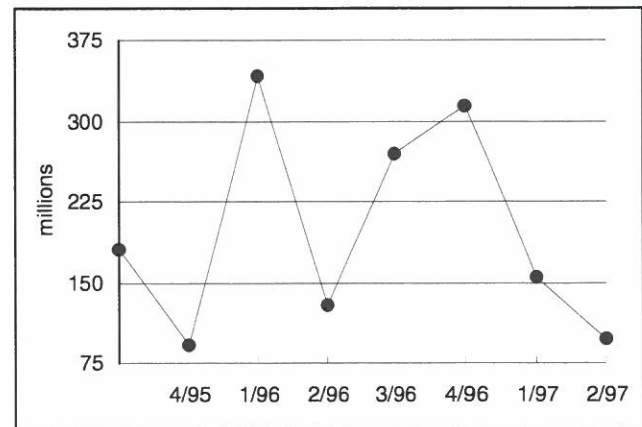
**Chart C9. Operating revenues**

**Graphique C9. Recettes d'exploitation**



**Chart C10. Operating profit**

**Graphique C10. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



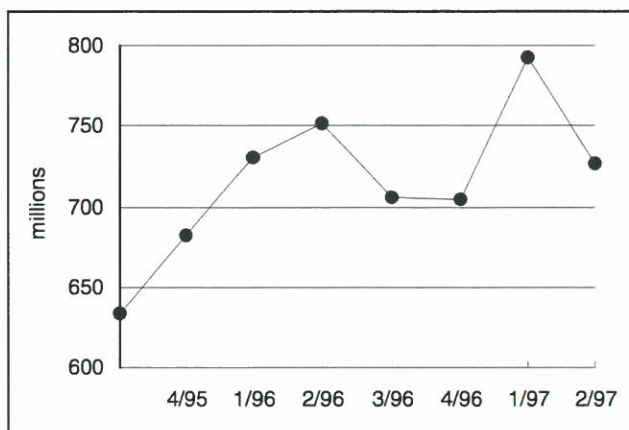
**Table C3. Advertising agencies, financial statistics**

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

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions									
<b>Income Statement (s.a)</b>									
Operating revenues	634	682	730	752	706	705	792	727	État des résultats (dés.) Recettes d'exploitation
Operating expenses	632	662	709	730	684	674	771	702	Dépenses d'exploitation
Operating profit	2	20	21	22	22	30	21	25	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-5	4	18	19	18	25	16	19	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									
Assets	1,570	1,818	1,595	1,677	1,565	1,648	1,689	1,886	Bilan Actif
Liabilities	1,320	1,600	1,362	1,430	1,315	1,395	1,440	1,625	Passif
Equity	250	218	233	247	250	253	248	261	Avoir
Share capital	90	112	120	121	118	145	147	156	Capital-actions
Retained earnings	110	50	77	89	90	90	83	85	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									
Operating revenues	12.8	7.6	7.0	3.0	-6.1	-0.2	12.4	-8.2	Taux de variation (%) Recettes d'exploitation
Operating expenses	14.1	4.7	7.1	3.0	-6.3	-1.4	14.3	-8.9	Dépenses d'exploitation
Assets	-2.5	15.8	-12.3	5.1	-6.7	5.3	2.5	11.7	Actif
Liabilities	-1.4	21.2	-14.9	5.0	-8.0	6.1	3.2	12.8	Passif
<b>Selected Indicators</b>									
Return on capital (%)	-1.01	3.56	12.24	12.57	11.70	15.83	11.63	13.19	Certains indicateurs Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-7.58	6.79	30.88	30.03	28.31	40.55	25.51	29.18	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	0.36	2.94	2.84	2.95	3.15	4.33	2.72	3.46	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	2.156	2.682	2.023	1.869	1.829	1.800	1.823	1.818	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.308	1.271	1.108	1.101	1.084	1.071	1.088	1.099	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.258	1.227	1.059	1.052	1.037	1.022	1.044	1.054	Ratio de liquidité
<b>Overall economy</b>									
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Économie totale Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

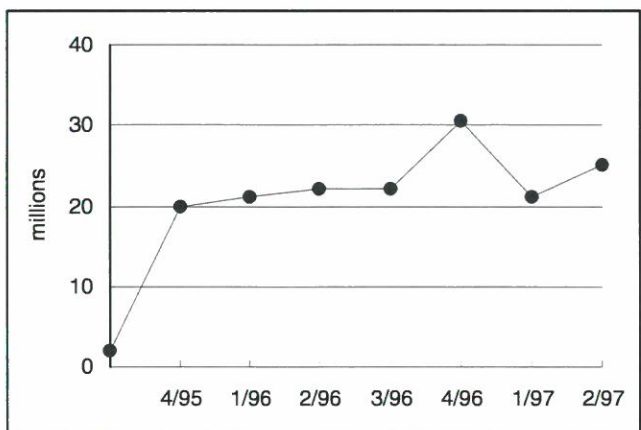
**Chart C11. Operating revenues**

**Graphique C11. Recettes d'exploitation**



**Chart C12. Operating profit**

**Graphique C12. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

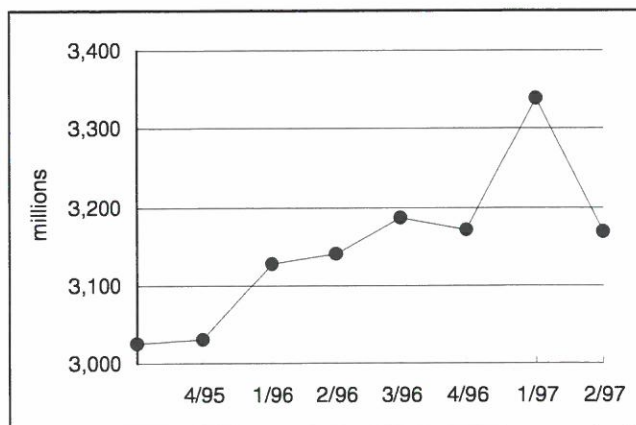
**Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics**

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

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	ii	
<b>millions</b>									
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	3,026	3,031	3,128	3,141	3,185	3,171	3,339	3,168	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,932	2,942	3,125	3,143	3,228	3,145	3,332	3,111	Dépenses d'exploitation
Operating profit	94	89	3	-2	-43	26	7	57	Bénéfice d'exploitation
Net profit	17	12	-58	-50	-45	-98	-114	-9	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	14,147	13,899	14,798	15,379	16,091	16,494	16,884	16,727	Actif
Liabilities	7,780	7,444	7,419	7,586	7,910	8,217	8,577	8,531	Passif
Equity	6,367	6,455	7,379	7,793	8,181	8,277	8,307	8,197	Avoir
Share capital	6,977	7,026	8,609	9,058	9,706	9,971	10,314	10,285	Capital-actions
Retained earnings	-888	-860	-1,494	-1,531	-1,791	-1,966	-2,290	-2,375	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	1.0	0.2	3.2	0.4	1.4	-0.4	5.3	-5.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.0	0.3	6.2	0.6	2.7	-2.6	5.9	-6.6	Dépenses d'exploitation
Assets	2.2	-1.8	6.5	3.9	4.6	2.5	2.4	-0.9	Actif
Liabilities	2.9	-4.3	-0.3	2.3	4.3	3.9	4.4	-0.5	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	2.04	1.68	-0.65	-0.37	-1.10	-1.98	-2.30	0.89	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	1.04	0.73	-3.15	-2.56	-3.54	-4.76	-5.49	-0.44	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	3.11	2.93	0.11	-0.06	-1.34	0.82	0.22	1.79	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.672	0.690	0.601	0.553	0.529	0.534	0.570	0.584	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.376	1.466	1.623	1.671	1.650	1.716	1.738	1.775	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.287	1.370	1.505	1.550	1.526	1.605	1.623	1.653	Ratio de liquidité
<b>Overall economy</b>									<b>Économie totale</b>
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

**Chart C13. Operating revenues**

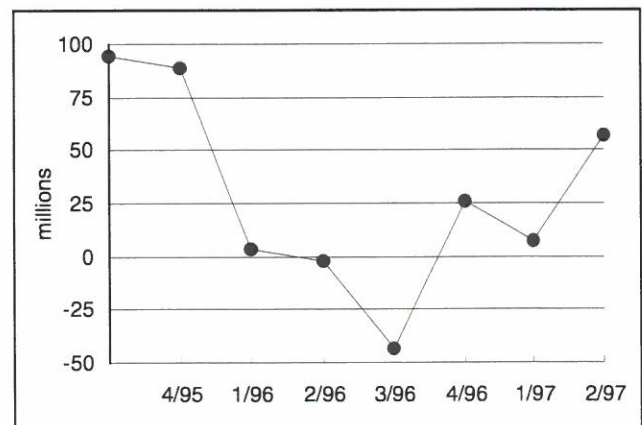
**Graphique C13. Recettes d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

**Chart C14. Operating profit**

**Graphique C14. Bénéfice d'exploitation**



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



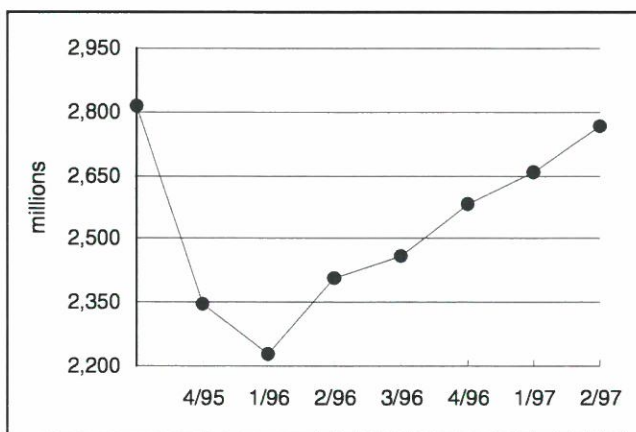
**Table C5. Other professional business services, financial statistics**

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

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,815	2,345	2,229	2,406	2,458	2,581	2,659	2,767	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,596	2,116	2,051	2,220	2,259	2,404	2,389	2,488	Dépenses d'exploitation
Operating profit	219	229	178	186	199	177	270	279	Bénéfice d'exploitation
Net profit	189	205	199	141	158	170	262	226	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	13,627	13,537	13,458	13,798	13,969	14,106	15,460	16,090	Actif
Liabilities	6,791	6,748	6,632	6,926	7,017	7,163	8,590	9,137	Passif
Equity	6,836	6,789	6,826	6,872	6,952	6,943	6,870	6,954	Avoir
Share capital	3,526	3,503	3,443	3,531	3,581	3,621	3,414	3,451	Capital-actions
Retained earnings	2,879	2,844	2,909	2,864	2,901	2,848	2,981	3,019	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	2.5	-16.7	-4.9	7.9	2.2	5.0	3.0	4.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.7	-18.5	-3.1	8.2	1.8	6.4	-0.6	4.1	Dépenses d'exploitation
Assets	1.3	-0.7	-0.6	2.5	1.2	1.0	9.6	4.1	Actif
Liabilities	1.7	-0.6	-1.7	4.4	1.3	2.1	19.9	6.4	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	7.82	7.42	8.27	6.20	6.80	7.13	9.36	8.31	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	10.90	10.21	11.63	8.19	9.12	9.67	15.18	13.01	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	7.78	6.44	8.00	7.73	8.10	6.87	10.16	10.10	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.633	0.631	0.614	0.621	0.613	0.603	0.792	0.814	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.447	1.461	1.453	1.385	1.405	1.405	1.357	1.399	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.339	1.352	1.370	1.305	1.325	1.327	1.294	1.334	Ratio de liquidité
<b>Overall economy</b>									<b>Économie totale</b>
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

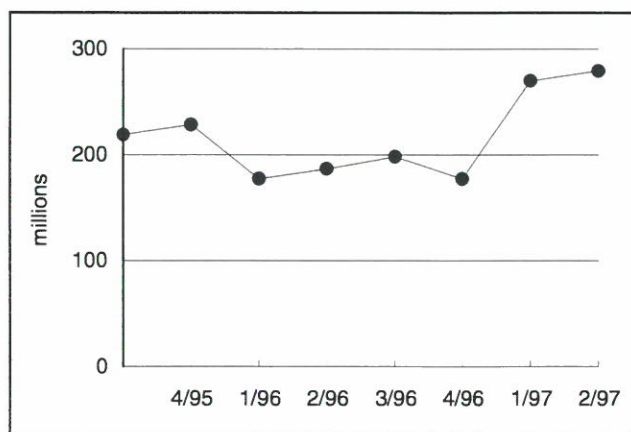
**Chart C15. Operating revenues**

**Graphique C15. Recettes d'exploitation**



**Chart C16. Operating profit**

**Graphique C16. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



## Business services industries' output and employment

For the third consecutive quarter the business services group of industries recorded a healthy increase in output, with growth this quarter (1.2%) mirroring that in the overall economy (1.1%). The group's strongest growth came from the advertising services industry (2.6%) and the other business services industry (2.4%).

Compared to the same quarter last year, output was 5.4% higher for the business services group of industries in the second quarter of 1997. This surpassed the overall economy's GDP growth rate of 3.9% for the same period. During the past year, growth rates of 10% and 7% were respectively posted for the advertising services industry and the computer and related services industry. Indeed, for several years now, as technologies have grown in importance, the computer and related services industry has been an engine of economic growth; in the past ten years, the industry's output has more than tripled in real terms.

Almost 40% of the business services group's GDP emanates from the professional business services industry, 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.

However, no individual industry dominates employment in the business services group. In the second quarter of 1997, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for one-fifth of business services employment, followed by computer services with 17% of total employment. They were followed by the accounting and bookkeeping services industry and the offices of lawyers and notaries with 11% each, and advertising agencies with 9%. Other business services accounted for the rest of the group's employment.

The highest paid salaried employees in the business services group work in the computer services industry and 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 gap between the highest and lowest-paying industries

## Services aux entreprises — production et emploi

Pour le troisième trimestre d'affilée, le secteur des services aux entreprises a observé une vigoureuse hausse de la production, et ce trimestre la croissance du groupe (1,2 %) reflète celle de l'économie en général (1,1 %). La croissance la plus marquée du groupe a été enregistrée par les services de publicité (2,6 %) et par les autres services professionnels aux entreprises (2,4 %).

Si on la compare au même trimestre de l'année précédente, la production a été de 5,4 % plus élevée pour le groupe des services aux entreprises durant le deuxième trimestre de 1997. Cette augmentation de la production a surpassé le taux de croissance de l'économie en général qui a observé un PIB de 3,9 % durant la même période. Au cours de l'année écoulée, des taux de croissance de 10 % et de 7 % respectivement ont été observés dans le secteur des services de publicité et dans celui des services informatiques et services connexes. En effet, depuis plusieurs années maintenant, au fur et à mesure que les technologies prenaient de l'importance, les services informatiques et services connexes ont été un moteur de croissance économique; au cours des dix dernières années, la production de l'industrie a plus que triplé en chiffres absolus.

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.

Cependant, aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans le secteur des services aux entreprises. Au cours du deuxième trimestre de 1997, l'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques représentaient un cinquième de l'emploi des services aux entreprises, suivi des services informatiques, avec 17 % de l'emploi total, des services de comptabilité et des cabinets d'avocats et les études de notaire avec 11 % chacun, et des agences de publicité avec 9 %. Le reste des emplois étaient répartis entre les autres services aux entreprises.

Les employés les mieux payés au sein du groupe des services aux entreprises occupent des postes dans le secteur des services informatiques et dans celui des services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques. Les plus bas salaires sont versés aux employés du groupe des autres services professionnels aux entreprises. L'écart entre les industries qui paient les meilleurs salaires et celles qui paient les plus bas salaires s'est rétréci de façon exceptionnelle au cours des deux premiers trimestres de 1997.



With its' output growing rapidly in the past year, the business services group of industries created 96,000 jobs - of which 92,000 were full-time positions. Compared to the same quarter last year, the group's employment levels were therefore 11% higher in the second quarter of 1997. The computer and related services industry led the way with employment growth of 27%, followed by the architectural, engineering and other scientific and technical services industry (22%). Paradoxically, employment in the advertising services industry declined by 2% in the past year, even though industry output rose by 10%.

The creation of 92,000 full-time jobs in the business services group of industries translated to a 12% increase in full-time positions compared to the second quarter of 1996. By the second quarter of 1997, 85% of all jobs in the business services group of industries were full-time, compared to 81% of all jobs in the overall economy.

As well, self-employment in the business services industries is one-fifth higher than in the same quarter last year. Indeed, self-employment is twice as common in the business services industries as it is in the overall economy. Whereas one-third of the business services workforce is self-employed, only one-sixth is self-employed in the overall economy.

In addition to healthy increases in output and employment in the business services group of industries, average wages and salaries also grew relatively rapidly over the past year. Average remuneration rose 2.3% in the business services industries. This exceeded both the 1.7% increase in wages and salaries for the overall economy, and the 1.7% rate of inflation.

The largest increases went to employees in the highest-paying industry; average wages and salaries in the computer and related services industry rose to \$54,000 this quarter - a 10% increase over the level recorded in the second quarter of 1996. With the exception of the advertising services industry, all of the business services industries have had their average wage and salary levels rise in real terms over the past year.

Avec une production qui a connu une croissance rapide au cours de l'année écoulée, le groupe des services aux entreprises a créé 96 000 emplois dont 92 000 sont des emplois à temps plein. Par comparaison avec le même trimestre l'année précédente, le niveau d'emploi a été de 11 % supérieur au cours du deuxième trimestre de 1997. Le secteur des services informatiques et services connexes a montré la voie en affichant une croissance de l'effectif de 27 %, suivie par les services d'architecture, d'ingénierie et autres services techniques et scientifiques avec 22 %. De façon paradoxale, l'emploi dans l'industrie des services de publicité a chuté de 2 % durant l'année écoulée, même si la production de l'industrie a progressé de 10 %.

La création de 92 000 emplois à plein temps dans le groupe des services aux entreprises s'est traduite par une augmentation de 12 % de l'effectif à plein temps par comparaison avec le deuxième trimestre de 1996. À la fin du deuxième trimestre de 1997, 85 % de tous les emplois dans le groupe des services aux entreprises étaient des emplois à plein temps, par comparaison à 81 % de tous les emplois dans l'économie en général.

En outre, les emplois autonomes dans l'industrie des services aux entreprises sont un cinquième de fois plus élevés que durant le même trimestre l'année dernière. En effet, les emplois autonomes sont deux fois plus répandus dans les services aux entreprises que dans l'économie en général. Tandis qu'un tiers de l'effectif des services aux entreprises occupe un emploi autonome, dans l'économie en général, c'est seulement un sixième de l'effectif qui occupe un emploi autonome.

En plus des vigoureuses augmentations de la production et de l'emploi dans le groupe des services aux entreprises, les salaires et traitements moyens ont aussi connu une croissance rapide durant l'année écoulée. La rémunération moyenne a progressé de 2,3 % dans le groupe des services aux entreprises. Ce chiffre dépasse à la fois le 1,7 % d'augmentation des salaires et traitements pour l'économie en général et le taux d'inflation de 1,7 %.

Les augmentations les plus fortes sont allées aux employés de l'industrie qui paie les salaires les plus élevés; les salaires et traitements moyens dans l'industrie des services informatiques et services connexes ont progressé jusqu'à 54 000 \$ ce trimestre – ce qui représente une augmentation de 10 % par rapport au niveau observé durant le deuxième trimestre de 1996. À l'exception des services de publicité, toutes les industries des services aux entreprises ont vu leur niveau moyen de rémunération augmenter en dollars constants durant l'année écoulée.



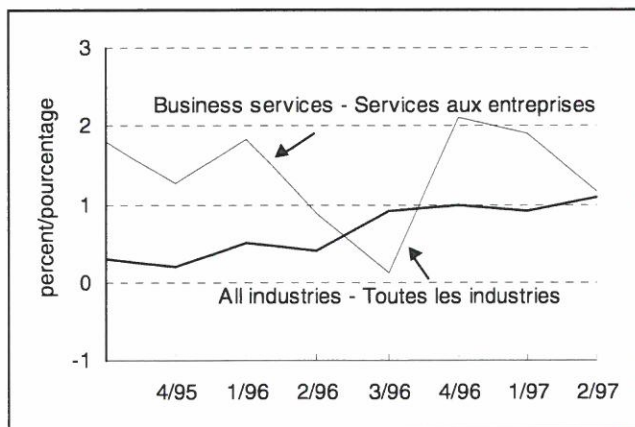
**Table C6. Business services, GDP at factor cost, 1986 dollars**

**Tableau C6. Services aux entreprises, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Value added</b>									<b>Valeur ajoutée</b>
Computer services	6,048	6,218	6,290	6,524	6,513	6,723	6,882	6,977	Services informatiques
Advertising services	1,034	1,058	1,076	1,083	1,117	1,113	1,162	1,192	Services de publicité
Professional services	9,973	10,034	10,235	10,107	10,104	10,373	10,518	10,499	Services professionnels
Other business services	8,430	8,499	8,679	8,803	8,815	8,896	9,060	9,274	Autres serv. aux entreprises
<b>Total</b>	<b>25,484</b>	<b>25,808</b>	<b>26,281</b>	<b>26,517</b>	<b>26,548</b>	<b>27,105</b>	<b>27,622</b>	<b>27,941</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Computer services	2.6	2.8	1.2	3.7	-0.2	3.2	2.4	1.4	Services informatiques
Advertising services	4.6	2.3	1.7	0.7	3.1	-0.4	4.4	2.6	Services de publicité
Professional services	1.7	0.6	2.0	-1.3	-0.0	2.7	1.4	-0.2	Services professionnels
Other business services	0.9	0.8	2.1	1.4	0.1	0.9	1.8	2.4	Autres serv. aux entreprises
<b>Total</b>	<b>1.8</b>	<b>1.3</b>	<b>1.8</b>	<b>0.9</b>	<b>0.1</b>	<b>2.1</b>	<b>1.9</b>	<b>1.2</b>	<b>Total</b>
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Overall economy	0.3	0.2	0.5	0.4	0.9	1.0	0.9	1.1	Économie totale

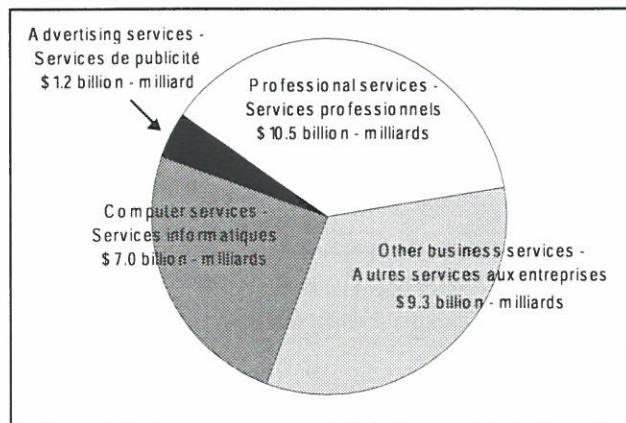
**Chart C17. GDP nominal growth rates**

**Graphique C17. Taux de croissance nominaux du PIB**



**Chart C18. Output of business services group industries**

**Graphique C18. Production du groupe des services aux entreprises**





**Table C7. Business services, employment**

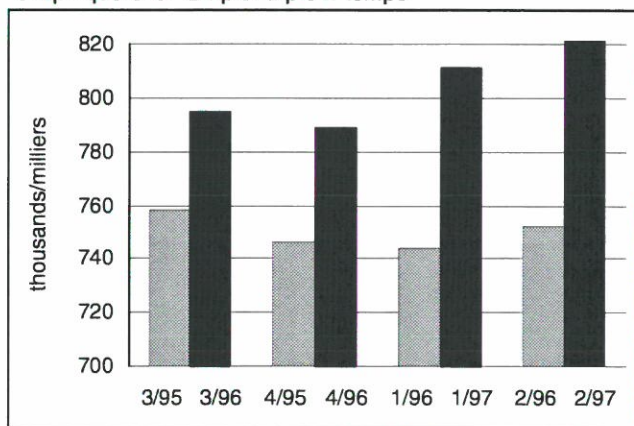
**Tableau C7. Services aux entreprises, emploi**

	1995		1996				1997	
	III	IV	I	II	III	IV	I	II
<b>thousands – milliers</b>								
<b>Employment</b>								
Computer services	133	128	120	135	151	142	157	172
Accounting services	101	95	105	110	111	112	117	112
Advertising services	82	76	78	87	95	93	84	85
Archit./engin. services	163	163	165	160	163	175	183	195
Lawyers and notaries	122	113	105	101	110	112	110	111
Other business services	279	310	321	303	309	310	307	319
<b>Total</b>	<b>879</b>	<b>885</b>	<b>894</b>	<b>897</b>	<b>939</b>	<b>945</b>	<b>958</b>	<b>993</b>
Full-time	758	746	744	752	795	789	811	844
Part-time	122	139	150	144	144	155	147	150
Self employment	242	258	289	285	288	307	330	342

<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l’an dernier</b>								
<b>Rates of change (%)</b>								
Computer services	24.3	18.5	13.2	7.1	13.5	10.9	30.8	27.4
Accounting services	-1.0	-15.2	-12.5	2.8	9.9	17.9	11.4	1.8
Advertising services	18.8	8.6	2.6	11.5	15.9	22.4	7.7	-2.3
Archit./engin. services	-10.4	0.0	7.1	1.3	0.0	7.4	10.9	21.9
Lawyers and notaries	1.7	-3.4	-11.8	-15.8	-9.8	-0.9	4.8	9.9
Other business services	4.1	11.5	16.7	13.5	10.8	0.0	-4.4	5.3
<b>Total</b>	<b>3.5</b>	<b>4.5</b>	<b>5.3</b>	<b>4.9</b>	<b>6.8</b>	<b>6.8</b>	<b>7.2</b>	<b>10.7</b>
Full-time	3.3	2.6	2.9	2.7	4.9	5.8	9.0	12.2
Part-time	6.1	15.8	18.1	17.1	18.0	11.5	-2.0	4.2
Self employment	-8.0	-2.6	13.3	14.9	19.0	19.0	14.2	20.0
<b>Overall economy growth rates (%)</b>								
<b>Total</b>	<b>1.1</b>	<b>1.2</b>	<b>1.3</b>	<b>1.3</b>	<b>1.1</b>	<b>1.3</b>	<b>1.0</b>	<b>1.8</b>
Full-time	1.3	0.3	0.4	0.9	-1.2	0.9	0.7	1.9
Part-time	0.6	3.0	4.8	2.7	15.1	3.0	1.9	1.7
Self-employment	-1.9	3.0	6.1	6.1	5.4	7.4	10.0	11.9

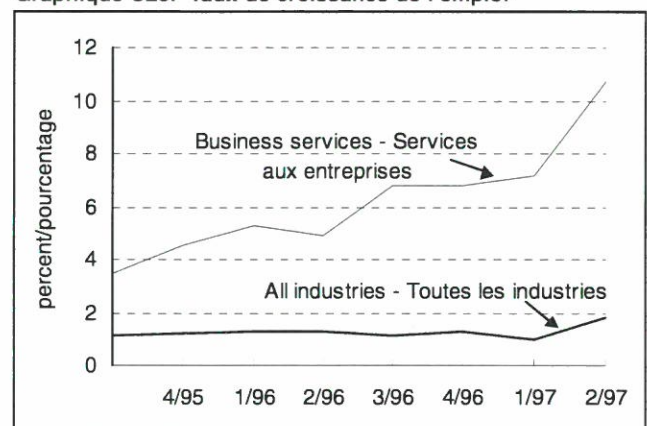
**Chart C19. Full-time employment**

**Graphique C19. Emploi à plein temps**



**Chart C20. Employment growth rates<sup>1</sup>**

**Graphique C20. Taux de croissance de l'emploi<sup>1</sup>**



<sup>1</sup> measured as growth versus the same quarter last year.  
 établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

**Table C8. Business services, average wages and salaries**

**Tableau C8. Services aux entreprises, rémunération**

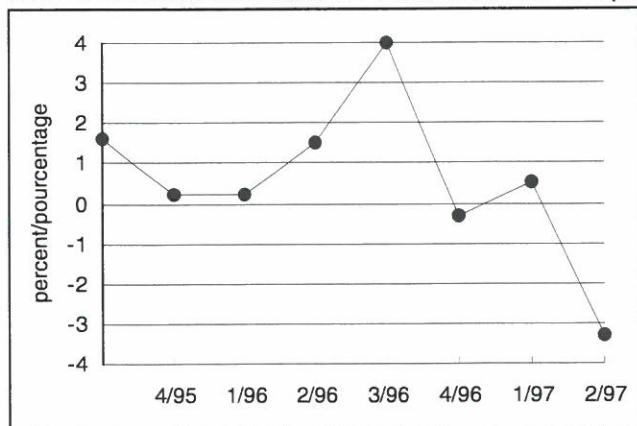
	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>dollars per year – dollars par année</b>									
<b>Salaried employees</b>									<b>Employés</b>
Computer services	46,685	45,790	46,853	49,040	52,998	54,365	54,595	54,058	Services informatiques
Accounting services	35,831	36,189	36,121	37,572	39,698	39,163	38,769	39,027	Services de comptabilité
Advertising services	40,963	42,226	42,045	41,989	44,395	44,405	44,551	40,947	Services de publicité
Archit./engin. services	47,014	47,363	47,860	49,911	52,887	53,372	53,817	51,677	Services d'arch./d'ingén.
Lawyers and notaries	34,536	34,960	37,102	39,894	42,694	41,970	41,708	41,445	Avocats et notaires
Other business services*	26,225	26,773	26,596	28,060	27,994	28,624	28,911	29,770	Autres serv. aux entreprises*
<b>Total</b>	<b>40,900</b>	<b>40,987</b>	<b>41,271</b>	<b>42,216</b>	<b>43,954</b>	<b>44,099</b>	<b>44,533</b>	<b>43,192</b>	<b>Total</b>

**Analytical table - Tableau analytique**

	from last quarter – par rapport au dernier trimestre								
	Rates of change (%)						Taux de variation (%)		
Computer services	0.1	-1.9	2.3	4.7	8.1	2.6	0.4	-1.0	Services informatiques
Accounting services	4.3	1.0	-0.2	4.0	5.7	-1.3	-1.0	0.7	Services de comptabilité
Advertising services	-1.3	3.1	-0.4	-0.1	5.7	0.0	0.3	-8.1	Services de publicité
Archit./engin. services	0.3	0.7	1.0	4.3	6.0	0.9	0.8	-4.0	Services d'arch./d'ingén.
Lawyers and notaries	0.0	1.2	6.1	7.5	7.0	-1.7	-0.6	-0.6	Avocats et notaires
Other business services	-1.0	2.1	-0.7	5.5	-0.2	2.3	1.0	3.0	Autres serv. aux entreprises
<b>Total</b>	<b>1.8</b>	<b>0.2</b>	<b>0.7</b>	<b>2.3</b>	<b>4.1</b>	<b>0.3</b>	<b>1.0</b>	<b>-3.0</b>	<b>Total</b>
<b>CPI-adjusted rates of change (%)</b>									
Computer services	-0.2	-1.9	1.9	3.9	7.9	1.9	-0.1	-1.3	Services informatiques
Accounting services	4.0	1.0	-0.6	3.3	5.5	-2.0	-1.5	0.3	Services de comptabilité
Advertising services	-1.6	3.1	-0.9	-0.9	5.6	-0.6	-0.2	-8.4	Services de publicité
Archit./engin. services	0.0	0.7	0.6	3.5	5.8	0.3	0.3	-4.3	Services d'arch./d'ingén.
Lawyers and notaries	-0.2	1.2	5.7	6.7	6.9	-2.3	-1.1	-1.0	Avocats et notaires
Other business services	-1.2	2.1	-1.1	4.7	-0.4	1.6	0.5	2.6	Autres serv. aux entreprises
<b>Total</b>	<b>1.6</b>	<b>0.2</b>	<b>0.2</b>	<b>1.5</b>	<b>4.0</b>	<b>-0.3</b>	<b>0.5</b>	<b>-3.3</b>	<b>Total</b>
<b>Nominal growth rates (%)</b>									
Overall economy	1.4	-0.4	0.2	1.8	1.4	-0.9	0.3	0.1	Économie totale

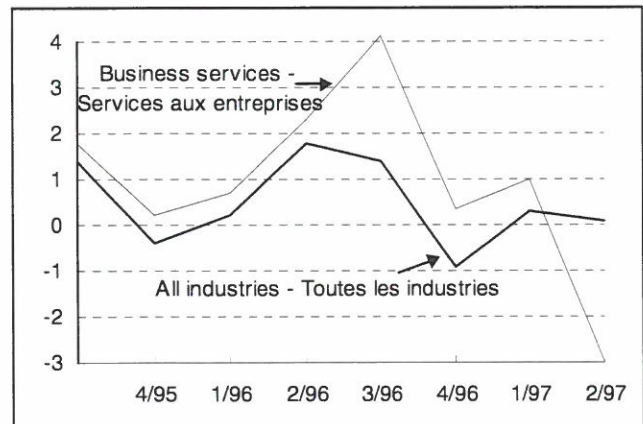
**Chart C21. Real (CPI-adjusted) salary growth rates in business services**

**Graphique C21. Taux de croissance réels (ajustés selon l'IPC) de la rémunération dans le secteur des services aux entreprises**



**Chart C22. Salary growth rates<sup>1</sup>**

**Graphique C22. Taux de croissance de la rémunération<sup>1</sup>**



<sup>1</sup> Nominal rates of change, not adjusted for inflation  
Taux nominaux de variation, non ajustés selon l'inflation

\* Pour tous les travailleurs  
Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

\* For all employees  
See definitions and concepts at the end of publication





# 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

## Feature Article

## Étude spéciale

### Business demographics, volatility and change in the service sector

by Daood Hamdani\*, *Science and Technology Redesign Project*

#### Introduction

Just as the start-up of a new firm is a signal of economic change, so too is the closure of an old one. Change characterizes those parts of the economy that are becoming more competitive, that are responsible for more trade and the creation of high-skilled jobs. Change also characterizes those parts of the economy undergoing structural adjustment and losing firms and jobs. Either way, change as measured by the creation and the closure of firms provides insights into an industry.

This article provides statistical indicators of change and then offers possible explanations. It relies on two indicators. The first is the gross flow of firms, which is the sum of the number of new firms and the number of firms that ceased to exist in the period under consideration. If we express the gross flow of firms as a percentage of the number of firms present at the beginning of the period, we obtain a volatility measure showing which industries undergo the most change. However, this volatility measure does not indicate whether the change is due to the creation of new firms, or the closure of old firms, or both. For this information, entry and exit rates are presented. Entry and exit rates respectively represent the number of new firms and the number of firms ceasing to exist in the period, as a percentage of the number of firms present at the beginning of the period.

Once the indicators of change are given, there is the question of why change has or has not occurred. In some industries, firms have relatively short lives and there is an on-going entry

\* The author wishes to acknowledge the significant contribution of Dr. Fred Gault. Earlier drafts of this paper benefited from comments by Don Little and Janice McMechan; Michèle LeBel provided research assistance; Serge Bourret and Ed Hamilton did the computer programming; and Claire Racine-Lebel assisted in the compilation of tables.

### Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services

par Daood Hamdani\*, *Projet de remaniement des sciences et de la technologie*

#### Introduction

Si le lancement d'une nouvelle entreprise signale un changement au niveau de l'économie, il en va autant de la fermeture d'une entreprise existante. Pareil changement survient dans les secteurs qui améliorent leur compétitivité, ou qui sont à l'origine d'une intensification des échanges et de la création d'emplois hautement spécialisés. Le changement caractérise aussi les secteurs de l'économie qui se restructurent et où l'on assiste à la disparition de sociétés et d'emplois. Dans un sens ou dans l'autre, qu'on le mesure par la création ou la fermeture des entreprises, le changement nous renseigne sur une industrie ou branche d'activité particulière.

L'article que voici présente des indicateurs statistiques du changement avant de proposer des explications plausibles à ce dernier. Il repose sur deux indicateurs. Le premier est le flux brut des entreprises, c'est-à-dire la somme des entreprises qui ont vu le jour et de celles qui ont cessé d'exister au cours de la période à l'étude. Exprimé en pourcentage du nombre d'entreprises en existence au début de la période, le flux brut d'entreprises mesure la volatilité et indique quelles branches d'activité changent le plus. Cette mesure de la volatilité ne précise toutefois pas si le changement résulte de l'apparition de nouvelles entreprises, de la disparition d'anciennes ou des deux. Pour le savoir, on se servira des taux d'entrée et de sortie, qui représentent respectivement le nombre de nouvelles entreprises et le nombre d'entreprises qui ferment leurs portes durant la période, exprimés en pourcentage du nombre d'entreprises existantes au début de la période concernée.

Une fois qu'on dispose d'indicateurs du changement, on peut se demander pourquoi un changement s'est produit ou non. La vie des industries est relativement brève dans certaines

\* L'auteur tient à remercier Fred Gault pour l'importance de sa contribution. Par leurs commentaires, Don Little et Janice McMechan ont permis l'amélioration des ébauches antérieures du document; Michèle LeBel a offert son aide au niveau de la recherche; Serge Bourret et Ed Hamilton se sont occupés de la programmation et Claire Racine-Lebel a prêté son assistance lors de la préparation des tableaux.



and exit of firms, while other industries experience relatively little change. There are many reasons for the differences, including the pace of technological change and the frequency with which new products and processes are introduced in the industry. The differing levels of change may also be due to the nature of the market in which the industry operates, the regulatory environment and other barriers to entry and exit of firms.

branches d'activité, et des sociétés naissent et meurent constamment, alors qu'ailleurs, les changements sont relativement rares. Maintes raisons expliquent ces différences, notamment la rapidité du virage technologique, c'est-à-dire la fréquence à laquelle l'industrie adopte de nouveaux produits et procédés. Les taux de changement différents peuvent aussi résulter de la nature particulière du marché sur lequel opère l'industrie, de la réglementation existante et d'autres obstacles à l'entrée et à la sortie des entreprises.

### The life cycle of a product or firm

*Five stages are identified in the life of a typical product or firm (Urban and Star, 1991). In the introductory phase, the emphasis is on gaining a foothold in the market, on competitive strategy and competitors' response. New competitors are kept out by planned obsolescence, by acquiring trademarks, patents and copyrights or by frequently upgrading the product, leaving competitors in a race to catch up while allowing the innovator to earn rent. The product price is typically high, but the profit margin is usually low for pioneering firms.*

*As the product progresses to the growth stage, it appears to have a future and attracts many producers to the market. The product becomes standardized and easy to copy. Firms capturing a larger market share can reduce costs and prices because of economies of scale in their production. Afterwards, in the product's maturity phase, increases in sales are limited. Firms compete for shares of a shrinking market, competitors market aggressively, and prices fall further. Careful budgeting, planning and control become more commonplace, and some inefficient firms are forced out of the market.*

*The decline stage is marked by further price promotions. Efficiency becomes more critical. Planning and control ominously become more stringent, and cuts are enforced. Products that are no longer profitable are withdrawn from the market, and firms unable to sustain continued losses are forced to choose between changing their product line, forming alliances or going out of business.*

*New firms enter markets because they foresee opportunities. They have new or substantially improved products to offer. They may have developed new processes to produce and deliver existing products at lower cost or may have found more applications for existing products. New firms are not necessarily greenfield operations; entities emerging from the mergers of existing firms or from the 'deconstruction' of large firms into smaller ones are also new. The actual form that the new business takes provides information about the nature of the market, the amount of human and financial resources at the firm's disposal, and the firm's willingness to bear risk alone or to share it with others in an alliance.*

### Le cycle de vie d'un produit ou d'une entreprise

*La vie d'un produit ou d'une entreprise typique passe par cinq étapes (Urban et Star, 1991). Durant la phase d'introduction, les efforts gravitent autour de l'implantation sur le marché, de l'élaboration d'une stratégie compétitive et de la réaction des concurrents. On empêche ces derniers de proliférer en planifiant l'obsolescence du produit, en prenant des marques déposées, des brevets et des droits d'auteurs, ou en perfectionnant fréquemment le produit, ce qui oblige les compétiteurs à rattraper le temps perdu pendant que l'inventeur touche ses redevances. Le prix du produit est généralement élevé, quoique la marge bénéficiaire des entreprises pionnières reste habituellement faible.*

*À mesure qu'il prend de l'âge, le produit semble promis à un avenir, ce qui attire de nouveaux producteurs. Il se normalise si bien qu'on le reproduit aisément. Les entreprises qui prennent une plus grande part du marché peuvent réduire leurs coûts et leurs prix grâce aux économies d'échelle réalisées au niveau de la production. Lorsque le produit parvient à maturité, les ventes ne s'accroissent plus autant. Les entreprises se livrent concurrence pour acquérir une part d'un marché en régression, les concurrents mettent leurs produits en marché de manière agressive et les prix continuent de tomber. L'optimisation des budgets, de la planification et du contrôle est de plus en plus nécessaire de sorte que plusieurs entreprises inefficaces sont contraintes d'abandonner le marché.*

*À la phase du déclin, on assiste à d'autres réductions des prix. L'efficacité devient alors plus cruciale que jamais. Planification et contrôle se resserrent de manière importante et on procède à des coupures. Les produits qui ne sont plus rentables sont retirés du marché tandis que les entreprises incapables d'absorber des pertes constantes sont forcées de faire un choix : diversifier leur gamme de produits, nouer une alliance ou fermer leurs portes.*

*De nouvelles entreprises tentent de s'implanter sur le marché lorsqu'elles entrevoient des occasions ou disposent de nouveaux produits, voire de produits sensiblement améliorés. Peut-être ont-elles inventé de nouveaux procédés permettant de fabriquer et d'offrir les produits existants à un coût plus faible ou encore découvert de nouvelles applications pour ces produits. Ces entreprises ne sont pas nécessairement naissantes, car les entités qui résultent de la fusion d'entreprises existantes ou du «démantèlement» des grandes firmes en sociétés plus petites sont elles aussi considérées comme de nouvelles entreprises. La forme réelle de la nouvelle entreprise nous renseigne sur les ressources humaines et financières à la disposition de cette dernière, sur son désir d'assumer tous les risques ou de les partager avec d'autres entreprises dans le cadre d'une alliance et sur la nature du marché.*



## Concepts and methods

The appropriate definition of a firm depends on the purpose of the study. Because strategic choices are made at the corporate level, the enterprise or company is the appropriate unit to study such strategic choices. However, since decisions affecting production, the introduction of new products and the implementation of new processes are carried out at the production unit level, so this is the appropriate measurement unit for analyzing the impact of innovation on business demographics. This is the level where the impact of creative destruction first appears.

The present study is based on the LEAP (Longitudinal Employment Analysis Program) database because it has a time series and can be linked with other databases. However, the LEAP database excludes firms which do not have paid employees, a segment of the economy usually associated with experimentation and risk-taking.

Entries and exits are estimated by comparing firms in an industry between two different years. An exit is recorded when a firm that existed in the first year does not appear in the last year. The firm may have closed down, merged with another firm in the same industry, moved into another industry, or changed its legal form of organization to a sole proprietorship or partnership (i.e., it no longer has paid employees). Similarly, a firm is defined as an entry in the last year if it was not found in the database in the first year. Just as an exit is not always a bankruptcy, an entry is not necessarily a new business start (Hamdani, 1991).

The unit of measurement in LEAP is the company or legal entity, which is a business unit that issues a T4 record of employment earnings to its paid employees for income tax purposes. It is not the ideal business unit for this analysis but it is close. There is an almost one-to-one mapping between legal entities and establishments; only 5 per cent of the companies are multi-establishment enterprises (Business Register Division, 1995). At the individual industry level, however, the percentage is higher for forestry, mining and manufacturing which have proportionately larger numbers of multi-establishment enterprises. For service industries, the correspondence is relatively close.

Industry data are also influenced by statistical methods. The finer the level of industrial disaggregation, the higher will be the statistical error. As well, the closure of a business may not be recorded until several years after the firm has ceased operations and an entry may simply be the result of a change in the legal form of the business. For instance, a firm qualifies for inclusion in the database if it changes its status from a partnership to a corporation. At the industry level, additional sources of error can arise from the classification of firms. For example, a firm may be reclassified as the result of a better understanding of the nature of its business, leading to the creation of a new firm in the industry to which it is assigned and the closure of one in the industry where it originally belonged.

The following indicates the magnitude of statistical influences. Most businesses have one payroll deduction (PD) account with Revenue Canada; overall, 10 per cent of businesses have more than one PD account (Picot and Dupuy, 1996). This percentage is likely higher in industries where firms conduct business on a project-by-project basis. This problem is partially remedied by matching employees associated with a new PD account with those in existing PD accounts, thus ensuring, to some extent, that a new account is a genuine business start-up and not merely a new account number for an existing business. Finally, comparisons of the LEAP data and statistics gathered through the Business Entry and Exit Survey show that for industries and years common to both, the magnitudes of firm flows are higher in the LEAP data but the industrial patterns of flow/stock ratios are similar.

## Reference period

The choice of time span to study change and volatility is important. Most industries display volatility over a long period. On the other hand, if the reference period covers a business cycle or a phase of it, it is hard to argue whether inter-industry differences in volatility are due to business cycles or product cycles. Any choice is subject to some bias. A shorter time frame is more appropriate to highlight the difference between stable and volatile industries. The present study focuses on the most recent period for which data are presently available, 1991 to 1994. Later, industry growth is examined from 1983 to 1994.

## Concepts et méthodes

La définition d'une entreprise varie avec le but de l'étude. Les choix stratégiques s'effectuant au niveau corporatif, l'entreprise ou la société constitue l'unité idéale pour étudier de tels choix. Puisque les décisions qui affectent la production, l'introduction de nouveaux produits et l'implantation de nouveaux procédés surviennent au niveau de la production, c'est cette dernière qui devient l'unité de mesure appropriée pour analyser les répercussions de l'innovation sur la démographie des entreprises. En effet, c'est à ce niveau que se fait d'abord sentir l'impact de la destruction créatrice.

L'étude que voici repose sur la base de données du PALE (Programme de l'analyse longitudinale de l'emploi), série de données chronologiques qu'on peut coupler à d'autres bases de données. La base de données du PALE exclut toutefois les entreprises sans salariés, tranche de l'économie habituellement associée à l'expérimentation et à la prise de risques.

On estime les entrées et les sorties en comparant les entreprises d'une branche d'activité lors de deux années distinctes. Il y a sortie quand une entreprise recensée la première année n'existe plus la dernière année. L'entreprise en question peut avoir cessé ses opérations, fusionné avec une autre société du même secteur, avoir changé de branche d'activité ou avoir modifié sa forme juridique pour celle d'une société en nom collectif ou d'une entreprise individuelle (c.-à-d. sans salariés). De même, on parle d'entrée lorsque l'entreprise ne figurait pas dans la base de données la première année. Si une sortie ne signifie pas nécessairement une faillite, une entrée ne désigne pas obligatoirement la création d'une nouvelle entreprise (Hamdani, 1991).

Le PALE utilise la société ou personne morale comme unité de mesure, c'est-à-dire une unité commerciale qui produit des relevés d'emploi T4 pour ses salariés, aux fins de l'impôt sur le revenu. Il ne s'agit pas de l'unité idéale pour une telle analyse, mais presque. En effet, la correspondance entre les personnes morales et les établissements est quasi parfaite; 5 % seulement des entreprises comportent plusieurs établissements (Division du Registre des entreprises, 1995). Au niveau de la branche d'activité cependant, le pourcentage est sans doute plus élevé pour la foresterie, les mines et la fabrication, qui comptent un nombre proportionnellement plus grand de sociétés composées de plusieurs établissements. Dans l'industrie des services, les deux correspondent assez étroitement.

Les données sur l'industrie subissent aussi l'influence des méthodes statistiques. Ainsi, plus il y a désagrégation de la branche d'activité, plus grande sera l'erreur statistique. D'autre part, il se pourrait que plusieurs années s'écoulent avant qu'on enregistre la fermeture d'une entreprise qui a cessé ses activités, tandis qu'une entrée pourrait simplement résulter d'un changement dans la forme juridique de la société. Par exemple, une entreprise s'ajoutera à la base de données si d'association elle devient société. La classification des entreprises au niveau de la branche d'activité peut donner lieu à d'autres erreurs. L'entreprise pourrait notamment être reclassée une fois qu'on connaît mieux la nature de ses activités, ce qui entraînerait l'apparition d'une nouvelle entreprise dans l'industrie à laquelle elle est affectée et la disparition d'une autre dans la branche d'activité où elle avait d'abord été classée.

Voici une idée de l'ampleur de ces influences statistiques. La plupart des entreprises disposent d'un compte à Revenu Canada pour leurs charges sociales (CS). Dans l'ensemble, 10 % des entreprises en possèdent plus d'un (Picot et Dupuy, 1996) et le pourcentage est vraisemblablement plus élevé pour les industries où l'entreprise concentre ses activités sur un projet à la fois. On atténue en partie le problème en appariant les employés d'un nouveau compte de CS à ceux des comptes existants, de sorte qu'un autre compte résulte bien dans une certaine mesure du lancement d'une entreprise et pas seulement de l'ouverture d'un nouveau compte pour une entreprise établie. Enfin, en comparant les données du PALE aux statistiques recueillies dans le cadre de l'Enquête sur les entrées et les sorties d'entreprises, on constate que le flux des entreprises est plus important dans les données du PALE pour des branches d'activité et des années identiques, alors que les rapports flux-bassin suivent une tendance similaire.

## Période de référence

Le choix d'une période sur laquelle portera l'étude du changement et de la volatilité revêt de l'importance elle aussi. Dans la plupart des industries, la volatilité se manifeste au terme d'une longue période. Si la période de référence ne couvre qu'un cycle économique ou une phase de ce cycle, il est difficile de soutenir que le cycle de l'entreprise ou du produit est à l'origine des fluctuations de la volatilité entre branches d'activité. Tout choix, quel qu'il soit, engendre automatiquement un biais quelconque. Un cadre temporel plus étroit convient mieux si on veut faire ressortir l'écart entre industries stables et industries volatiles. Dans le cas présent, l'analyse porte sur la période la plus récente pour laquelle on dispose de données, soit celle de 1991 à 1994. Plus tard, la croissance des industries est examinée pour la période entre 1983 et 1994.



## Life cycles, firm entry and exit

Products and firms have their life cycles. Like human beings, they are born, and then grow, mature, decay and finally disappear. The success and lifespan of a firm depends on its ability to profitably manage the product life cycle. In innovative industries, where product substitution is rapid and product life cycles are shorter, the time for firms to make strategic choices at each stage of the cycle is increasingly shorter. Inefficient firms leave the market and new firms enter to seize the opportunities created by technological advances and changes in buyers' preferences.

There are two aspects to business demographics. The first is the total number of firms (a stock concept) and the flow of firms including births, deaths and inter-industry migration. The second is the organizational form in which flows occur. The former indicates the degree of what Schumpeterian economists call 'creative destruction' and what the practitioners of strategic management call 'controlled chaos'. The latter reveals the strategies that firms adopt to cope with uncertainty created by the unpredictable actions of the competitors, by changes in buyers' preferences, and by the interdependence between the firm and its suppliers. This study addresses the former, namely, the stocks and flows of firms.

### Analysis of results

Volatility is used as an indicator of economic change. It is calculated as the gross flow of firms (entries plus exits) divided by the stock (total number) of firms which existed at the beginning of the period, expressed as a percentage. In order to reduce the influence of year-to-year fluctuations, a four-year average volatility measure for the 1991-94 period is used. The minimum value the measure can take is zero — this would occur if no firm entered and no firm left the industry. Conversely, the volatility measure rises with the number of entries and exits.

High volatility usually characterizes industries in which technology changes rapidly. However, a lack of volatility does not necessarily imply a lack of technological change. Movements of firms into and out of an industry are also influenced by the nature of the market: monopolistic and oligopolistic industries, as well as regulated industries, can be very innovative despite a relatively small movement of firms.

## Cycles de vie, apparition et disparition des entreprises

Les produits comme les entreprises ont un cycle de vie. À l'instar de l'être humain, ils naissent, croissent, parviennent à maturité, se délabrent avant de finalement disparaître. La prospérité et la longévité d'une entreprise dépendent de sa capacité à gérer le cycle de vie de ses produits d'une manière profitable. Dans les branches d'activité novatrices, où un produit en remplace vite un autre et où le cycle de vie des produits est plus court, les entreprises doivent procéder à des choix stratégiques de plus en plus rapidement à chaque étape du cycle. Plusieurs entreprises inefficaces abandonnent le marché et d'autres entrent sur le marché pour saisir les occasions engendrées par les progrès de la technologie et les changements de goût des consommateurs.

Il existe deux aspects à la démographie des entreprises. Le premier concerne le nombre total d'entreprises (leur bassin) et le flux des entreprises, ce qui inclut la création et la disparition des entreprises ainsi que leur migration entre différentes branches d'activité. Le deuxième aspect se rapporte à la forme organisationnelle qui encadre le flux des entreprises. Le premier aspect correspond au degré de ce que les émules de Schumpeter appellent la «destruction créatrice» et les adeptes de la gestion stratégique, le «chaos maîtrisé». Le second traduit les stratégies que les entreprises échafaudent pour survivre à l'incertitude née des actions imprévisibles de leurs concurrents, des habitudes changeantes des consommateurs et de l'interdépendance entre l'entreprise et ses fournisseurs. Notre étude se concentrera sur le premier paramètre, à savoir le bassin d'entreprises et ses fluctuations.

### Analyse des résultats

On se sert de la volatilité comme indicateur du changement économique. Pour la calculer, il suffit de prendre le flux brut des entreprises (somme des entrées et des sorties) et de le diviser par le bassin (nombre total) d'entreprises existant au début de la période, puis d'exprimer le résultat en pourcentage. Afin d'atténuer les effets des variations annuelles, on recourt à la volatilité moyenne de quatre années, de 1991 à 1994. La valeur de cette mesure sera nulle si aucune entreprise n'entre dans la branche d'activité ou ne la quitte et celle-ci s'accroît avec le nombre d'entrées et de sorties.

Une grande volatilité indique habituellement des secteurs où la technologie évolue rapidement. Néanmoins, l'absence de volatilité ne signifie pas nécessairement que la technologie ne change pas. L'apparition et la disparition d'entreprises dans une branche d'activité dépendent aussi de la nature du marché : les monopoles et les oligopoles de même que les secteurs réglementés peuvent s'avérer très innovateurs, même si on observe assez peu de mouvements au niveau des entreprises.



## The service-providing industries are more volatile than the goods-producing industries

The picture emerging from the business demographics data differs from the picture based on output data. Goods-producing industries experience large fluctuations in output because of inventory cycles, while service industries are stable because of a better balance between demand and the actual output. However, defined by movements in the number of firms, the service economy is slightly more volatile than the goods sector. During the 1991-94 period, the gross flow, expressed as a percentage of the total number of firms, averaged 30.9 per cent in the service sector (excluding government, education and health services) and 29.4 per cent in the goods-producing sector. In contrast, the volatility measure was only 22.9 per cent in the manufacturing sector (Table 1).

It is notable that volatility in the service sector led to an increase in the number of firms, whereas in the goods-producing sector as a whole, and in manufacturing, the net outcome was a decline. The entry rate in the service sector, at 15.9 per cent, was just above the sector's exit rate of 15.5 per cent. The reverse held for the goods-producing sector where the exit rate of 15.1 per cent exceeded the 14.4 per cent birth rate (for data interpretation see *Concepts and methods*).

## Les industries de services sont plus volatiles que celles qui produisent des biens

La démographie des entreprises brosse un tableau différent de celui reposant sur la production. Le secteur de la production des biens doit en effet composer avec de fortes fluctuations de la production en raison du cycle des stocks alors qu'un meilleur équilibre entre la demande et la production réelle stabilise les industries de services. Lorsqu'on examine la situation d'après les variations du nombre d'entreprises cependant, on constate que l'économie est légèrement plus volatile dans le secteur des services que dans celui de la production des biens. Entre 1991 et 1994, le flux brut des entreprises exprimé en pourcentage du nombre total de ces dernières s'établissait à 30,9 % en moyenne dans le secteur des services (en excluant les administrations publiques, l'éducation et la santé) contre 29,4 % pour les industries de production des biens. À titre de comparaison, la volatilité n'était que de 22,8 % dans le secteur de la fabrication (tableau 1).

Il est à noter que la volatilité dans le secteur des services ait entraîné une hausse du nombre d'entreprises, alors que l'inverse est vrai dans le secteur des biens en général et dans celui de la fabrication en particulier. Le taux d'entrée dans le secteur des services (15,9 %) se situe légèrement au-dessus du taux de sortie (15,5 %). Dans le secteur des biens, en revanche, le taux de sortie de 15,1 % dépasse celui des entrées (14,4 %) (pour l'interprétation des données voir *Concepts et méthodes*).

Table 1. Business Demographic Indicators of Activity, Average, 1991 to 1994

Industry Division Classification des industries	Entry Rate** Taux d'entrée**	Exit Rate** Taux de sortie**	Volatility Rate** Taux de volatilité**
		%	
<b>Good Sector - Secteur des biens</b>	14.4	15.1	29.5
- Manufacturing - Fabrication	11.2	11.6	22.9
<b>Services Sector* - Secteur des services*</b>	15.9	15.5	31.4
- Transportation and storage - Transport et entreposage	16.7	15.1	31.8
- Communication and other utilities - Communication et autres services publics	16.8	14.8	31.6
- Wholesale trade - Commerce de gros	13.1	11.8	24.9
- Retail trade - Commerce de détail	13.9	14.4	28.4
- Finance and insurance - Finances et assurances	12.9	17.9	30.8
- Real estate operators, etc. - Immobilier, etc.	12.5	12.4	24.9
- Business Services - Services aux entreprises	17.4	14.2	31.6
- Accommodation and restaurants - Hôtellerie et restauration	18.6	16.9	35.5

\* excludes government, education, and health services.

\*\* these rates are averages for the 1991-94 periods.

Tableau 1. Le secteur des services est plus volatil que celui des biens

\* exclut les administrations publiques, l'éducation et la santé.

\*\* moyennes pour la période de 1991 à 1994.



The following service industries were among the most volatile sectors of the entire economy: traveller accommodation and food services, business services, finance and insurance, communications and transportation. Despite regulations governing segments of the communication, transportation and financial and insurance services industries, movements of firms into and out of the non-regulated segments were large enough to place them among the most volatile industries. In regulated industries and industries with other barriers to entry, technological change must usually occur within existing firms. This contrasts with non-regulated industries where opportunities created by new technologies attract new firms.

Les industries de services qui suivent figuraient parmi les plus volatiles de l'économie : hôtellerie et restauration, services aux entreprises, finances et assurances, communications et transport. Bien que des règlements gouvernent certaines parties des industries des communications, du transport ainsi que des finances et des assurances, les entrées et sorties des entreprises dans les parties non réglementées de ces branches d'activité suffisaient pour placer celles-ci parmi les branches les plus volatiles. Dans les branches réglementées et les industries où d'autres obstacles entravent l'entrée des entreprises, la technologie doit habituellement évoluer au sein des entreprises existantes alors que dans les industries non réglementées, les possibilités qu'ouvrent les innovations technologiques attirent de nouvelles entreprises.

The volatile service industries are on the leading edge of technological change, except for the special case of the traveller accommodation and food service industry. Movements in the food service segment come from entries and exits largely arising from competition for the same clientele.

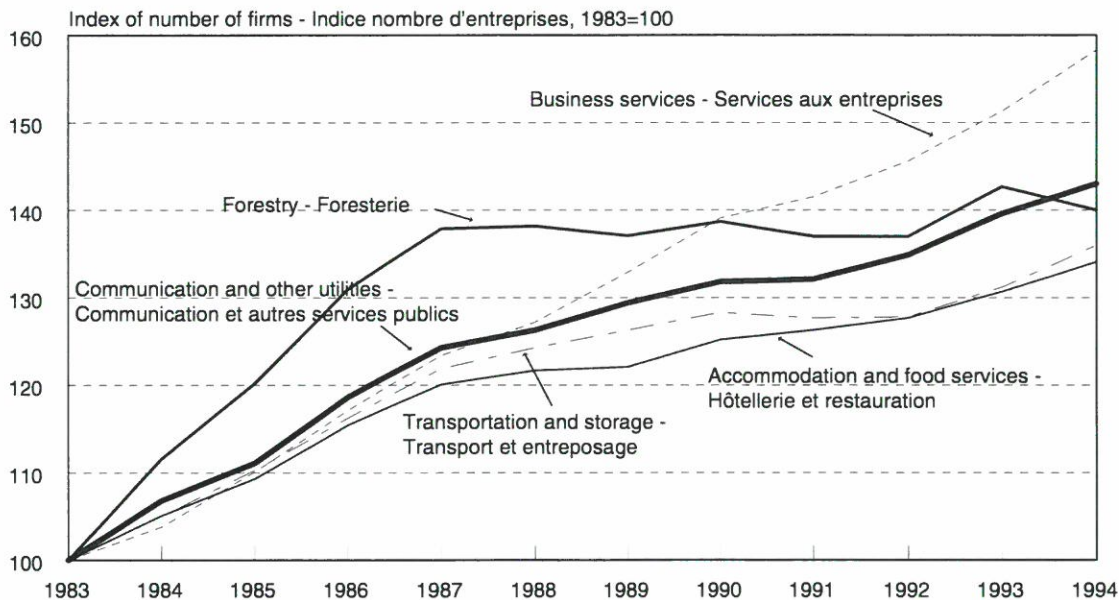
Les industries volatiles du secteur des services se situent à la fine pointe du changement technologique. La seule exception concerne le secteur de l'hôtellerie et de la restauration, un cas particulier. Dans les services de restauration, les fluctuations sont attribuables aux entrées et aux sorties résultant dans une large mesure, de la concurrence à laquelle on se livre pour une même clientèle.

At the other end of the spectrum, the manufacturing sector has the least volatility. Both the entry and exit rates in this sector were the lowest in the economy due, in part, to the presence of traditional industries and the large capital outlays required to set up new firms with efficient scales of production.

À l'autre extrémité, c'est le secteur de la fabrication qui présente le moins de volatilité. En effet, les taux d'entrée et de sortie y sont les plus bas de toute l'économie, en partie parce qu'on y retrouve des industries traditionnelles et parce que l'implantation de nouvelles entreprises à une échelle de production efficace exige de lourds investissements.

Chart 1. Canada's five fastest growing industries, 1983-94

Graphique 1 : Les cinq industries à l'essor le plus rapide du Canada, 1983-1994



Source: Statistics Canada: Longitudinal Employment Analysis Programme

Source: Statistique Canada, Programme de l'analyse longitudinale de l'emploi

**The service industries are the fastest growing<sup>1</sup>**

Gross flows, taken by themselves, can be misleading because they do not indicate whether the industry is growing, declining or static. Since there are two components to volatility, any combination of entries and exits can yield a high volatility value. As a result, declining industries can appear to have higher volatility than dynamic, growing industries. Therefore, the volatility measure is supplemented with net flows -- the difference between entries and exits, or the change in the total number of firms. Chart 1 plots trends for the five fastest-growing industries for the 1983-94 period, selected from the twelve commercial industries.<sup>2</sup>

Gross flows (volatility) and net flows, together, reveal some interesting points. First, a relative lack of volatility in the goods-producing sector is accompanied by only a small net increase in the number of firms. Only the forestry industry ranked among the five fastest-growing industries in the economy.

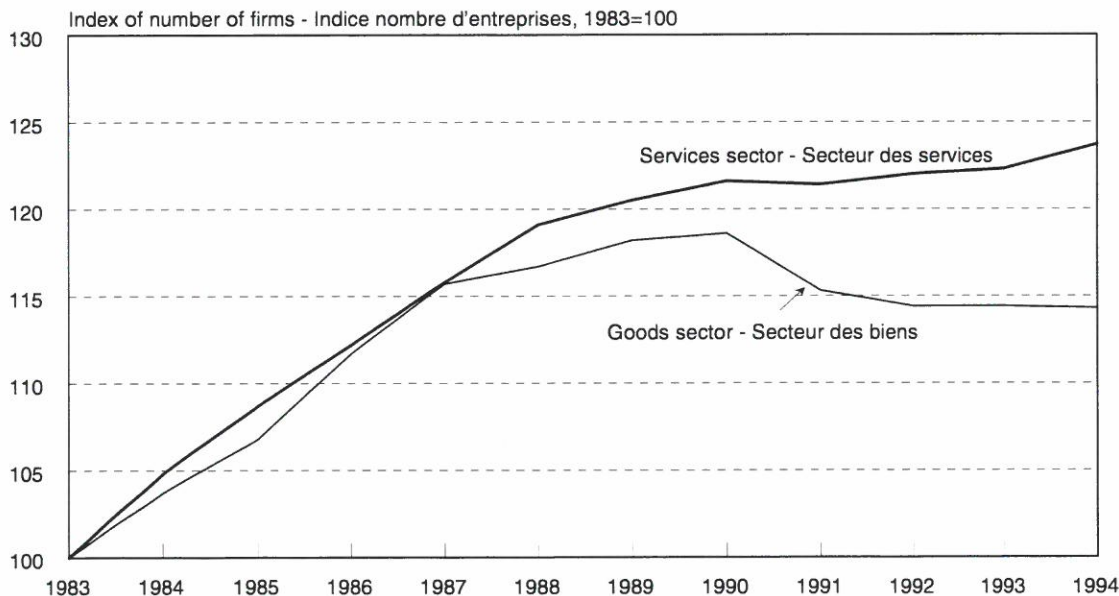
**Les industries de services croissent plus vite<sup>1</sup>**

Examinés séparément, les flux bruts peuvent induire en erreur car ils n'indiquent pas si l'industrie est en expansion, régresse ou est statique. Puisque la volatilité comporte deux éléments, une combinaison quelconque d'entrées et de sorties peut donner lieu à une volatilité élevée. Les branches d'activité en régression peuvent donc sembler plus volatiles que des industries dynamiques, en pleine expansion. C'est pourquoi on complète cette mesure de la volatilité par les flux nets, soit la différence entre les entrées et les sorties ou la fluctuation du nombre total d'entreprises. Le graphique 1 illustre les tendances des cinq branches d'activité à croissance la plus rapide pour la période de 1983 à 1994, sélectionnées parmi les douze branches d'activité commerciales<sup>2</sup>.

Quelques constatations intéressantes ressortent de l'examen simultané des flux bruts (la volatilité) et des flux nets. En premier lieu, l'absence relative de volatilité dans le secteur producteur de biens s'accompagne que d'une légère hausse nette du nombre d'entreprises. Seule l'industrie de la foresterie se retrouve parmi les cinq branches d'activité à croissance la plus vive de l'économie.

**Chart 2. The services-producing industries are growing more rapidly than the goods-producing industries**

**Graphique 2. Les industries de services croissent plus rapidement que les industries productrices de biens**



Source: Statistics Canada: Longitudinal Employment Analysis Programme

Source: Statistique Canada, Programme de l'analyse longitudinale de l'emploi

<sup>1</sup> Measured by growth in the number of firms.  
<sup>2</sup> These are major industry divisions in the terminology of the 1980 Standard Industrial Classification. Commercial industries do not include public administration, education and health services.

<sup>1</sup> Mesuré par la croissance du nombre d'entreprises.  
<sup>2</sup> Il s'agit des principales divisions des industries selon la terminologie de la Classification type des industries de 1980. Les branches d'activité commerciales ne comprennent pas les administrations publiques, l'éducation et la santé.



By contrast, four of the economy's five fastest growing industries are in the service sector. The business services and communication industries had the most rapid growth in the whole economy. Volatility and rapid growth are typical of industries such as business services and communications where technological obsolescence is rapid, product life cycles are shorter, new products are introduced frequently, and some new products replace inferior products of other industries. The fourth and fifth most rapidly growing industries in the whole economy were respectively transportation services and the traveller accommodation and food service industry.

The rapid growth of the service sector was, in part, at the expense of the goods-producing sector, as can be seen from Chart 2. From 1983 to 1994, the number of service-providing firms grew by 26.5 per cent. In contrast, there were only 14.2 per cent more goods-producing firms. Pressed to improve productivity in the wake of the 1990-91 recession, goods-producing industries began to focus on their core competencies. As a result, some service inputs previously supplied in-house were contracted out to the service sector where they could be produced more efficiently, with the application of state-of-the-art technologies. In addition, some goods-producing firms spun off their service-producing divisions as separate firms which were then classified as service firms.

For the balance of this section, the business services sector will be the focus of further analysis for a number of reasons. It is the fastest growing sector of the economy and displays high volatility. It is R&D-intensive (Gault, 1997), creates high-skilled and better paying jobs, and a good portion of its output is exported. As suppliers of intermediate inputs into the production process, business services firms have upstream and downstream linkages and facilitate knowledge flows. Most importantly, their principal products -- information and knowledge -- lie at the core of the economy's ability to compete in the global market.

Industries in the business services sector can be grouped in different ways depending on the purpose of the analysis. The approach adopted here recognizes the central role of both knowledge and information in the modern economy. Information-intensive business services industries provide, process and disseminate information, and are here defined to include advertising services firms, software developers and computer service providers. On the other hand,

En revanche, quatre des cinq branches d'activité à l'essor le plus rapide figurent dans le secteur des services. L'industrie des services aux entreprises et celle des communications se situent au premier rang à cet égard. La volatilité et une croissance rapide sont des caractéristiques des industries comme celles des services aux entreprises et des communications où les techniques deviennent vite obsolètes, où les produits connaissent un cycle de vie plus court, où de nouveaux produits voient constamment le jour et où certains articles remplacent des produits de qualité inférieure. La quatrième et la cinquième industrie parmi celles à enregistrer la croissance la plus vive dans l'économie sont respectivement celles des services de transport et de l'hôtellerie et de la restauration.

La rapide expansion des services est en partie survenue au détriment du secteur producteur de biens, ainsi qu'on peut le constater au graphique 2. En effet, de 1983 à 1994, le nombre d'entreprises de services a augmenté de 26,5 % alors que la hausse n'était que de 14,2 % pour les firmes productrices de biens. Contraintes d'accroître leur rendement dans le sillage de la récession de 1990-1991, les industries productrices de biens ont commencé à miser davantage sur leurs principales compétences. Suite à cette décision, on s'est tourné vers des sous-traitants pour obtenir des services jusqu'alors assurés à l'interne, parce qu'ils pouvaient les fournir plus efficacement en recourant à des technologies de pointe. D'autre part, quelques entreprises productrices de biens se sont départies des divisions qui leur procuraient des services pour en faire des entreprises à part entière, lesquelles ont été classées parmi les entreprises de services.

Dans le reste de cette partie, nous approfondirons l'analyse de l'industrie des services aux entreprises pour diverses raisons. Il s'agit du secteur de l'économie qui croît le plus rapidement et se caractérise par une très grande volatilité. Il s'agit aussi d'un secteur où l'on investit beaucoup dans la recherche et le développement (Gault, 1997), qui engendre des emplois plus rémunérateurs mais exige de hautes compétences et dont une bonne partie de la production est exportée. À titre de fournisseur d'intrants intermédiaires dans le processus de production, les sociétés de services aux entreprises ont des liens en amont et en aval et concourent à la circulation du savoir. Fait plus important, leurs principaux produits — l'information et le savoir — sont au coeur de l'aptitude d'un pays de faire face aux défis de la globalisation.

Les industries du secteur des services aux entreprises peuvent être groupées de diverses manières selon le but de l'analyse. L'approche que nous avons retenue reconnaît le rôle prépondérant des connaissances et de l'information dans l'économie contemporaine. Les industries de services aux entreprises qui font un usage massif de l'information procurent, traitent et diffusent l'information. Elles comprennent les agences de publicité, les créateurs de logiciel et les services



knowledge-based business services industries cover accountants, architects, engineers and other scientific and technical services, lawyers and management consulting industries.<sup>3</sup> Volatility and growth will be examined in more detail for both the information-intensive and the knowledge-based industries classified in the business services group.

**Within business services, the information-intensive industries are more volatile than the knowledge-based industries**

Information-intensive business services industries are highly volatile (Chart 3). An entry rate of 22.8 per cent combined with an exit rate of 16.7 yielded a volatility measure of 39.5 per cent for information-intensive industries -- far higher than in the rest of the economy. Both the advertising and the software development and computer service industries experienced large movements, with volatility rates of 39.2 per cent and 39.7 per cent respectively.

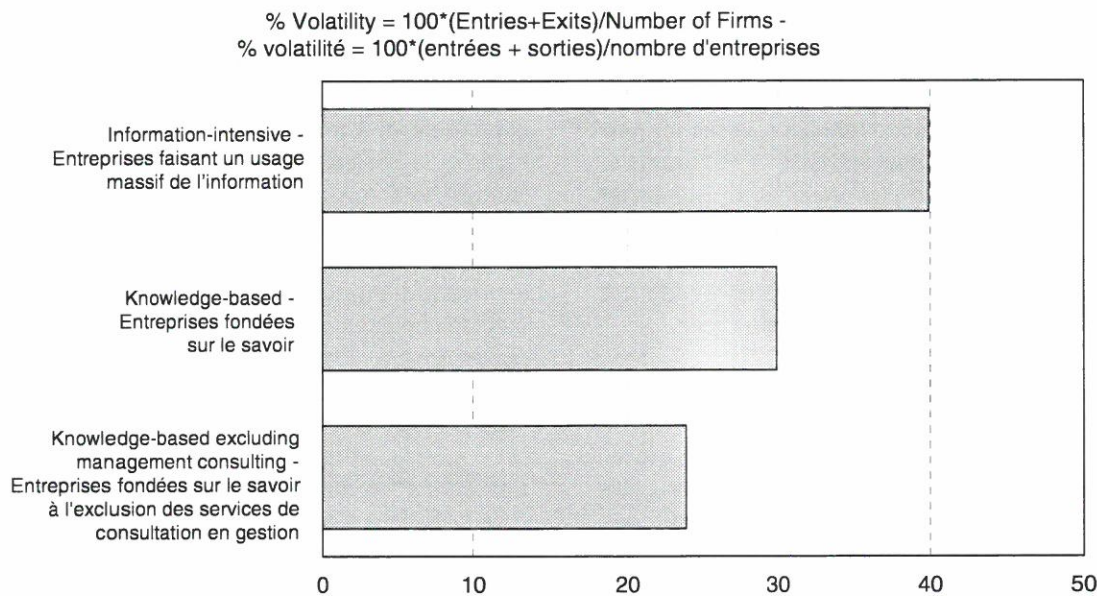
d'informatique. Les industries de services aux entreprises fondées sur le savoir ou les connaissances englobent les comptables, les architectes, les ingénieurs, divers services scientifiques et techniques, les avocats et les firmes de conseil en gestion<sup>3</sup>. Nous nous attarderons davantage à la volatilité et à la croissance des industries qui font un usage massif de l'information ou à celles fondées sur les connaissances que l'on classe dans le groupe des services aux entreprises.

**Dans le secteur des services aux entreprises, les industries faisant un usage massif de l'information sont plus volatiles que celles fondées sur le savoir**

Les industries des services aux entreprises qui font un usage massif de l'information sont très volatiles (graphique 3). Avec un taux d'entrée de 22,8 % et un taux de sortie de 16,7 %, leur volatilité atteint 39,5 %, beaucoup plus que ce qu'on peut observer ailleurs dans l'économie. Les agences de publicité ainsi que les créateurs de logiciels et les services d'informatique ont connu de fortes fluctuations, avec un taux de volatilité respectif de 39,2 % et de 39,7 %.

**Chart 3. Volatility in business services industry, average 1991-1994**

**Graphique 3. Volatilité dans l'industrie des services aux entreprises, moyenne 1991-1994**



**Source:** Statistics Canada: Longitudinal Employment Analysis Programme

**Source :** Statistique Canada, Programme de l'analyse longitudinale de l'emploi

<sup>3</sup> Industries not assigned to either group are employment agencies and personnel suppliers and a miscellaneous-group encompassing dozens of other industries. It should be noted that the focus is on the business services sector (Standard Industrial Classification code 77), and information-intensive and knowledge-based industries classified to other industrial sectors are not covered here.

<sup>3</sup> Ne se retrouvent dans aucun des deux groupes les agences de placement et les services de location de personnel, ainsi qu'un groupe résiduel réunissant des dizaines d'autres industries. Soulignons qu'on s'intéresse ici au secteur des services aux entreprises (code 77 de la Classification type des industries), donc que l'analyse ne porte pas sur les industries qui utilisent massivement l'information ou fondées sur le savoir et classées dans les autres secteurs industriels.



The advertising services industry was substantially affected in recent years by technological changes. Some were directly related to the television broadcasting industry, including: the introduction of the remote control channel changer; the advent of specialty channels; and the proliferation of 'boutique channels' after more specialty services were licensed in 1989 (Gorman and Crompton, 1997). Other technological changes affecting the advertising industry arose from the convergence of computing, communicating and entertainment technologies. Together, they altered the relative importance of advertising media and how intended audiences were reached. Changes in the population's age profile, and the growing popularity of non-television leisure activities prompted advertisers to better identify their target audiences and find alternative means of reaching them. The availability of detailed and up-to-date information on consumer buying patterns made it easier for advertisers to identify and locate desired audiences. The emergence of new media and technology provided alternative means of reaching audiences. Some examples include: beaming advertisements through boutique TV channels; advertising at major events on closed-circuit TV; more innovative advertising on billboards; and advertising via cassettes and video-cassettes.

The software development and computer service industry is a catalyst for change in other industries while it is concurrently influenced by innovations in other industries. Increases in the speed, storage capacity and memory of personal computers along with technological developments in networks (from the LAN to Internet) opened up opportunities for new products while shortening product life cycles. For example, the 4K processor was commercially introduced six years after the 1K chip was introduced (Urban and Star, 1991) but subsequent processors, with exponentially increasing power, were introduced within months. Software upgrades are another example of the shortening product life cycle.

Knowledge-based business services industries, on the other hand, are more stable, with a volatility rate of 29.6 per cent, compared with 39.5 per cent in the information-intensive business services industries. Volatility is lower in the knowledge-based industries because of the higher costs of entry and of exit. Although very little physical and financial capital is required to start a new professional practice, large amounts of human capital are needed and, more importantly, not easily obtainable: it takes nearly two decades of schooling to accumulate enough human capital to set up a practice in these industries. Switching professions means writing off a

Ces dernières années, les progrès technologiques ont considérablement affecté l'industrie des services de publicité. Certains changements sont directement associés au domaine de la télédiffusion. Il suffit de penser à l'invention de la télécommande, à l'avènement des canaux spécialisés et à la multiplication des canaux de télémarketing après que des services spécialisés supplémentaires eurent été autorisés en 1989 (Gorman et Crompton, 1997). Le secteur de la publicité a aussi connu d'autres changements technologiques en raison de la convergence des techniques de l'informatique, des communications et du divertissement. Ensemble, ces dernières ont modifié l'importance relative des supports publicitaires et des méthodes permettant d'atteindre un auditoire. L'évolution de la pyramide d'âge et la popularité grandissante des activités de loisir autres que la télévision ont incité les publicitaires à mieux cerner leur public et à trouver d'autres moyens pour l'atteindre. L'existence de données détaillées et à jour sur les habitudes d'achat des consommateurs a facilité la tâche des publicitaires en les aidant à repérer et à trouver l'auditoire désiré. L'apparition de nouveaux médias et de nouvelles techniques a multiplié les moyens permettant de rejoindre les groupes concernés. Il suffit de penser à la projection de publicité en rafale sur les canaux de télémarketing à la télévision, à la publicité diffusée en circuit fermé lors d'événements majeurs, aux panneaux d'affichage novateurs ainsi qu'à la publicité sur les audiocassettes et les vidéocassettes.

L'industrie de la création de logiciels et des services d'informatique fait office de catalyseur pour le changement dans les autres branches d'activité, mais elle subit elle-même le contrecoup des innovations qui voient le jour ailleurs. Des ordinateurs personnels plus rapides, à capacité de stockage supérieure et à mémoire plus étendue ainsi que les progrès techniques réalisés dans le domaine des réseaux (du réseau local à l'Internet) ont ouvert la porte à de nouveaux produits tout en raccourcissant leur cycle de vie. Ainsi, le processeur de 4 kilo-octets a fait son apparition sur le marché six ans après le processeur de 1 kilo-octet (Urban et Star, 1991), mais il aura suffi de quelques mois pour qu'elle soit remplacée par d'autres puces dont la puissance s'est accrue de façon exponentielle. Les mises à niveau de logiciel démontrent eux aussi le raccourcissement du cycle de vie des produits.

Les industries de services aux entreprises fondées sur les connaissances s'avèrent plus stables, avec un taux de volatilité de 29,6 % contre 39,5 % pour les industries de services aux entreprises faisant un usage massif de l'information. Cette volatilité moindre est attribuable à des coûts d'entrée et de sortie plus élevés. Bien qu'il ne faille guère de capital matériel et financier pour mettre sur pied un bureau de professionnel, on ne peut en dire autant de l'investissement en capital humain. Pareil investissement est non seulement très important mais difficile à réunir. En effet, il faut près de vingt années d'études pour amasser un capital humain suffisant pour se lancer dans



huge amount of human capital, not to mention the length of time needed to accumulate capital required to start a practice in a different profession. The high costs of entry and exit mean that firms must quickly adopt innovations introduced by the pioneering firm. Further, firms and most of their employees must meet standards set and enforced by professional associations. All of these factors keep both the entry and exit rates low in knowledge-based business services industries.<sup>4</sup> Where high volatility does exist in some knowledge-based industries such as book-keeping, it is often because less has been invested in workers and therefore the cost of exit is not high.

Unlike the relative stability in the knowledge-intensive business services industries as a whole, large movements of firms were observed in the management consulting industry because this industry has no educational or certification requirements to set up a practice and there are few other barriers to entry. Since costs are less of an impediment to either entry or exit, it is easier for firms to move into and out of the industry.<sup>5</sup>

### Industries with higher volatility are also growing faster

High volatility in the information-intensive business services industries reflects the fast pace of technological change. The vast opportunities offered by new technologies attract firms to the industry. However, many are unable to withstand the rapid pace of change and are forced out of the market. On balance, however, many firms survive (Chart 4). Numerous factors contributed to the phenomenal increase in the number of firms.

cette branche d'activité. Changer de profession signifie se départir d'une somme énorme de capital humain, sans parler du temps que requiert l'accumulation du capital voulu pour ouvrir un bureau dans un autre domaine. Des coûts d'entrée et de sortie élevés signifient que les entreprises doivent adopter rapidement les innovations mises au point par l'entreprise qui ouvre la voie. Par ailleurs, les entreprises et la majorité de leurs effectifs doivent se plier à des normes établies, que des associations professionnelles se chargent de faire respecter. Tous ces facteurs expliquent les faibles taux d'entrée et de sortie dans l'industrie des services aux entreprises fondée sur les connaissances<sup>4</sup>. Dans certains cas comme les services de comptabilité, caractérisés par une grande volatilité, cette dernière est souvent attribuable au fait qu'on a moins investi dans le capital humain, si bien que les coûts de sortie s'avèrent moins élevés.

Si les industries de services aux entreprises fondées sur le savoir bénéficient d'une stabilité relative dans leur ensemble, le nombre d'entreprises varie considérablement dans le secteur des services de consultation en gestion, car dans cette industrie, aucune exigence sur le plan de l'instruction ou de l'agrément ne s'applique à la création d'un bureau, et les obstacles sont peu nombreux à cet égard. Les coûts soulevant moins de difficultés à l'entrée comme à la sortie, les entreprises peuvent quitter le secteur ou y entrer plus aisément<sup>5</sup>.

### Les industries plus volatiles prennent aussi de l'expansion plus rapidement

La grande volatilité des industries de services aux entreprises faisant un usage massif de l'information reflète la rapidité avec laquelle évolue la technologie. Les innombrables possibilités que laissent entrevoir les nouvelles techniques attirent des entreprises dans cette branche d'activité. Néanmoins, plusieurs sont incapables de soutenir le rythme de changement effréné et sont contraintes d'abandonner le marché. Dans l'ensemble cependant, maintes entreprises survivent (graphique 4). De nombreux facteurs sont à l'origine de la multiplication phénoménale du nombre d'entreprises.

<sup>4</sup> To a small extent, the relative stability in the knowledge-based business services industries could also be a statistical phenomenon. Firms in professional practice tend to be sole proprietorships or partnerships in which owners do not draw a salary. The LEAP database excludes such professional practices. If some partners of a firm leave to set up their own partnership in which there are no paid employees, the database will show no entry. Similarly, no exit is recorded if the owner of a small proprietorship closes down his practice and becomes an employee of a large partnership.

<sup>5</sup> In addition, the original source from which data on management consulting firms is drawn is not as refined as it is for many other service industries, and work is under way to improve it.

<sup>4</sup> La stabilité relative de ces industries pourrait aussi être un phénomène statistique, dans une faible mesure. En effet, les entreprises du genre «bureau de professionnel» ont tendance à être des entreprises individuelles ou des sociétés en nom collectif dans lesquelles le propriétaire ne touche pas de salaire. La base de données du PALE exclut ce genre d'entreprise. Si certains partenaires quittent l'entreprise pour former une société en nom collectif bien à eux, sans salariés, la base de données ne l'indiquera pas. De même, on ne notera aucune sortie si le propriétaire d'une petite entreprise individuelle met fin aux activités de cette dernière en devenant employé d'une grosse société en nom collectif.

<sup>5</sup> De plus, la source originale des données sur les entreprises de consultation en gestion n'est pas aussi perfectionnée que pour de nombreuses autres industries de services. On s'efforce présentement de l'améliorer.



First, the information-intensive segment of the business services sector is highly competitive, with a small number of large firms and a large number of small firms. Segmentation and niches are the strategies that entrants adopt. Since their products are often specialized and sometimes customized in the introductory stage, their operations are usually small and do not require much upfront capital. Venture capital is usually difficult to attract because of the high risk. However, paradoxically, established industry leaders sometimes finance the start-up of new firms by acquiring equity in them. They do so for strategic reasons. By acquiring significant control over some new firms, industry leaders can reduce marketplace uncertainty arising from the unpredictable actions of competitors and the dependance on suppliers. New firms can be dissuaded from producing substitutes and encouraged to produce goods and services that would complement the financier's products or become intermediate inputs into their production.

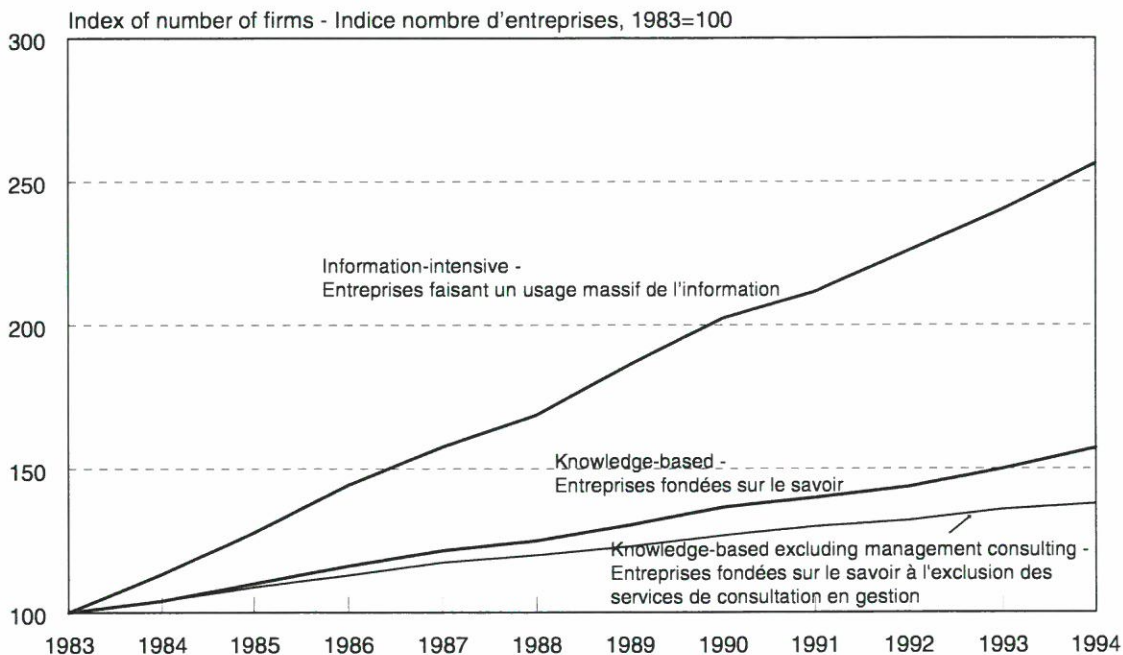
En premier lieu, le secteur des services aux entreprises qui utilise massivement l'information montre une grande compétitivité et se compose d'un petit nombre de firmes importantes, associé à un nombre élevé de petites entreprises. Les nouveaux arrivants ont pour stratégie la segmentation du marché et l'exploitation de créneaux. Ses produits étant souvent spécialisés, parfois même fabriqués sur mesure à la phase d'introduction, l'entreprise cumule peu d'activités, ce qui ne requiert pas l'injection d'un capital élevé au départ. Il est habituellement difficile de réunir du capital-risque, précisément à cause des risques accrus. Aussi paradoxal que cela paraisse cependant, les entreprises bien en place et qui sont devenues des chefs de file financent parfois l'implantation d'une nouvelle entreprise en achetant des parts dans cette dernière, cela à des fins stratégiques. En effet, en s'assurant en grande partie la maîtrise de la nouvelle entreprise, les meneurs atténuent l'incertitude sur le marché dérivant des gestes imprévisibles de leurs concurrents et de la dépendance sur quelques fournisseurs. On peut ainsi dissuader la nouvelle entreprise de fabriquer des produits de remplacement et les encourager à offrir des biens et des services qui compléteront la gamme de produits des firmes qui la financent ou leur serviront d'intrants intermédiaires.

Second, the growth of joint ventures also contributed to a rapid increase in the number of firms in the information-intensive segment of the business services industry. Some firms have ideas to test on the market, but lack sufficient

Deuxièmement, la prolifération des projets de coentreprise a elle aussi concouru à une multiplication rapide des sociétés dans la branche d'activité des services aux entreprises faisant un usage massif de l'information. Certaines entreprises ont

**Chart 4. Growth in information-intensive and knowledge-based business services firms, 1983-94**

**Graphique 4. Expansion des sociétés de services aux entreprises faisant un usage massif de l'information et fondées sur les connaissances, 1983-1994**



Source: Statistics Canada: Longitudinal Employment Analysis Programme

Source: Statistique Canada, Programme de l'analyse longitudinale de l'emploi



human resources. Such small firms are ideal candidates for joint ventures where they can share the expertise, synergy and technologies of parent companies as well as the risks inherent in a fast-paced industry.

Third, while advances in computing and communicating technologies have tended to reduce proximity as a factor in location decisions, these same technologies have also introduced some products that can be provided more efficiently if the vendors and the clients are located close to each other. Thus, systems integrators, outsourcing vendors and firms specializing in facilities management have set up separate firms in various regions to better serve their clients (Hamdani, 1995).

Finally, industrial restructuring played a significant role in increasing the number of firms. It worked in three ways. First, some firms in other segments of the economy found it more cost-effective to outsource for services previously provided in-house. Second, some goods-producing firms with relatively large services-producing departments for own use, spun these departments off as separate firms. Third, the privatization of crown corporations originally set up to supply government departments further added to the number of firms. Just as the level of volatility in the knowledge-based industries was relatively lower, so too the number of firms also increased slowly – by less than 2 per cent per year.<sup>6</sup>

## Conclusions

This paper examined the relationship between business demographics and economic restructuring. The results show that the service sector is more volatile than the goods-producing industries, and that the more volatile industries also tend to grow faster. Many firms enter business service and communication industries to seize opportunities created by technological advances but stiff competition forces many to close down or merge with other firms. On balance, however, these industries have recorded the largest increases in the number of firms since 1983. Within the business services

des idées qu'elles aimeraient tester sur le marché, mais manquent de ressources humaines pour le faire. Pareilles entreprises constituent des candidats idéals pour les projets de coentreprise grâce auxquels elles partageront l'expertise, le dynamisme et les techniques de la société qui les parraine, tout en absorbant une partie des risques inhérents à une industrie qui prend rapidement de l'essor.

En troisième lieu, alors que les progrès de l'informatique et des techniques de communication ont tendance à réduire l'importance de la proximité dans les facteurs à l'origine des décisions concernant l'emplacement de l'entreprise, les mêmes technologies ont engendré des produits qui s'écoulent mieux quand vendeurs et clients sont près l'un de l'autre. Les intégrateurs de système, les sociétés d'impartition et les firmes spécialisées dans la gestion des installations ont donc créé des sociétés distinctes dans les régions, afin de mieux servir leur clientèle (Hamdani, 1995).

Enfin, la restructuration du secteur a joué un rôle déterminant dans l'explosion du nombre d'entreprises, de trois façons. Tout d'abord, des entreprises d'autres secteurs de l'économie ont jugé plus rentable d'acheter à autrui des services auparavant produits à l'interne. En deuxième lieu, quelques sociétés productrices de biens, pourvues de départements relativement importants, spécialisés dans la prestation de services à l'entreprise, ont transformé ces départements en entreprises à part entière. Enfin, par leur privatisation, les sociétés d'État qui devaient au départ approvisionner les ministères sont venues grossir les rangs des entreprises. Parce que les industries fondées sur les connaissances illustrent une volatilité relativement plus faible, leur population d'entreprises s'est développé plus lentement – soit moins de 2 % par année<sup>6</sup>.

## Conclusions

Nous venons d'examiner le lien entre la démographie des entreprises et le changement économique. Les résultats révèlent que le secteur des services est plus volatil que les industries productrices de biens et que les secteurs plus volatils ont aussi tendance à croître plus rapidement. Maintes sociétés entrent dans le secteur des services aux entreprises et dans celui des communications à seule fin de saisir les occasions qu'engendrent les progrès technologiques, mais la férocité de la concurrence en oblige beaucoup à fermer leurs portes ou à fusionner avec d'autres firmes. Dans l'ensemble néanmoins,

<sup>6</sup> However, this did not mean slower growth in activity. The number of self-employed individuals increased very rapidly but this did not have to translate into a higher number of firms. Instead of setting up their own practice, they could have joined large partnerships as partners. Even if these people did set up practices, they were not included in this study's data because sole proprietorships are not defined as firms.

<sup>6</sup> Il ne faut toutefois pas voir là une moins grande expansion des activités. Le nombre de travailleurs autonomes s'est accru très rapidement, mais cela ne se traduit pas nécessairement en hausse du nombre d'entreprises. Il se peut qu'au lieu d'ouvrir un bureau bien à eux, ces travailleurs se soient joints à de grosses sociétés en nom collectif. D'autre part, même s'ils avaient mis sur pied un cabinet, ces professionnels n'apparaîtraient pas dans les données de l'étude puisque les entreprises individuelles n'y sont pas considérées comme des entreprises.



sector, information-intensive industries are highly volatile while fluctuations in knowledge-based industries are subtle by comparison.

ces secteurs sont ceux qui ont enregistré les hausses les plus marquées quant au nombre d'entreprises depuis 1983. Dans le secteur des services aux entreprises, les industries faisant un usage massif de l'information sont très volatiles, comparativement aux industries fondées sur le savoir, qui connaissent des variations plus subtiles.

## References

Business Register Division (1994), *BRD Newsletter*, Statistics Canada, 4, 1, June.

Business Register Division (1995), *BRD Newsletter*, Statistics Canada, 5, 1, June.

Canadian Federation of Independent Business, *Business Growth in Canada*, annual reports.

Gault, Fred (1996), "Research and Development in a Service Economy", *Services Indicators*, Catalogue No. 63-016-XPB, 4th Quarter.

Gorman, Tom and Crompton, Susan (1997), "Canadian Television in Transition", *Canadian Social Trends*, Catalogue No. 11-008-XPE, Spring.

Hamdani, Daood (1991), *Taxonomy of Change: A Statistical Analysis of the Media Representatives Industry*, Statistics Canada, Services, Science and Technology Division.

Hamdani, Daood (1995), *Provincial Business Service Economics: How Different Are They?* presented at Business and Trade Statistics Analysis Conference, Ottawa, September, 1995.

Picot, Garnett and Dupuy, Richard (1996), *Job Creation By Company Size Class: Concentration and Persistence of Job Gains and Losses in Canadian Companies*, April, Statistics Canada, Business and Labour Market Analysis Division Research Paper Series, No. 93

Statistics Canada (1995), *Software Development and Computer Service Industry, 1993-94*, Catalogue No. 63-222.

Urban, Glen L. and Star, Steven H. (1991), *Advanced Marketing Strategy*, Englewood, N.J., Prentice Hall.

## Références

Division des registres des entreprises (1994), *BRD Newsletter*, Statistique Canada, 4, 1, juin.

Division des registres des entreprises (1995), *BRD Newsletter*, Statistique Canada, 5, 1, juin.

La fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Business Growth in Canada*, rapport annuel.

Gault, Fred (1996), "Recherche et développement dans une économie fondée sur les services", *Indicateurs des services*, n° 63-016-XPB au catalogue, 4e trimestre.

Gorman, Tom et Susan Crompton (1997), "La télévision canadienne en période de transition", *Tendances sociales canadiennes*, n° 11-008-XPE au catalogue, printemps.

Hamdani, Daood (1991), *Taxonomy of Change: A Statistical Analysis of the Media Representatives Industry*, Statistics Canada, Services, Science and Technology Division.

Hamdani, Daood (1995), "Les secteurs provinciaux des services aux entreprises: en quoi sont-ils différents?" présentation à la Conférence d'analyse du secteur de la statistique du commerce et des entreprises, Ottawa, septembre, 1995.

Picot, Garnett and Richard Dupuy (1996), *Job Creation By Company Size Class: Concentration and Persistence of Job Gains and Losses in Canadian Companies*, April, Statistics Canada, Business and Labour Market Analysis Division Research Paper Series, No. 93

Statistique Canada (1995), *Industrie de la production de logiciels et des services informatiques, 1993-94*, n° 63-222-XPB au catalogue.

Urban, Glen L. et Steven H. Star (1991), *Advanced Marketing Strategy*, Englewood, N.J., Prentice Hall.

## Definitions and Concepts

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

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

The **selected indicators** used are defined as follows:

#### - Return on capital employed:

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

It is a ratio indicating profitability.

#### - Return on equity:

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

This is also a measure of profitability.

#### - Profit margin:

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

This is an indicator of efficiency.

#### - Debt to equity:

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

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

#### - Working capital ratio:

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

## Définitions et concepts

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

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

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

#### - Rendement des capitaux employés:

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

Ce ratio illustre la rentabilité.

#### - Rendement de l'avoir:

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

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

#### - Marge bénéficiaire:

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

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

#### - Ratio des dettes à l'avoir:

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

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

#### - Ratio des fonds de roulement:

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



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

**- Quick ratio:**

Current Assets-Inventories  
Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

**- Capital ratio:**

Total Assets  
Total Equity

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

**- Claims to premiums:**

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

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

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.

**Tables A5, B10, C6**

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".

**Tables A6, B11, C7**

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.

**Tableaux A5, B10, C6**

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".

**Tableaux A6, B11, C7**

Étant donné que les données sur l'emploi ne sont pas désaisonnalisées, il n'est pas très logique de les qualifier de séries chronologiques. Les comparaisons pertinentes sont les comparaisons entre un trimestre et le trimestre correspond 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 A7, B12, C8**

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.

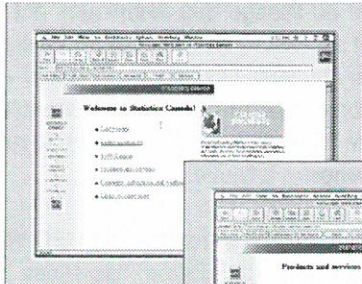
**Tableaux A7, B12, C8**

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.

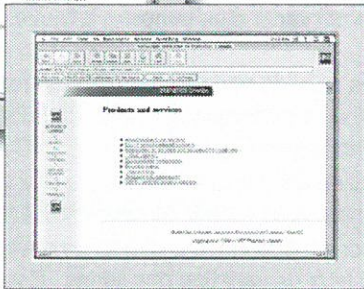
Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante: tout d'abord, les séries annualisées sont dégonflées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent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



# 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.

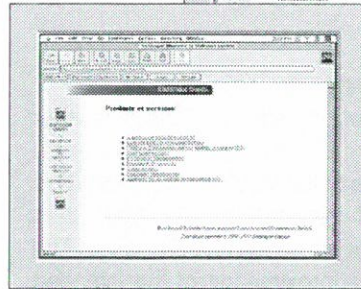
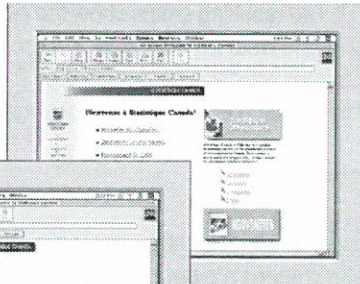
The Statistics Canada Web Site "is full of interesting facts and figures. There is no better place to get the big picture on the Canadian economy."

— David Zgodzinski  
The Globe and Mail

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

# 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 **AUJOUR'HUI** et découvrez la souplesse et l'efficacité de **IPS**.

<http://www.statecan.ca>





# 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](mailto:order@statcan.ca)

(Please print)



1 800 363-7629  
Telecommunication Device  
for the Hearing Impaired

Company

Department

Attention

Title

Address

City

Province

( )

( )

Postal Code

Phone

Fax

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\$		

▶ 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.	<b>SUBTOTAL</b>	
▶ Subscription will begin with the next issue to be released.	<b>DISCOUNT (if applicable)</b>	
▶ Prices are subject to change. To Confirm current prices call 1 800 267-6677.	<b>GST (7%) (Canadian clients only, where applicable)</b>	
▶ Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST and applicable PST or HST.	<b>Applicable PST (Canadian clients only, where applicable)</b>	
▶ Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada.	<b>Applicable HST (N.S., N.B., Nfld.)</b>	
▶ GST Registration # R121491807	<b>GRAND TOTAL</b>	
		<b>PF 097019</b>

## THANK YOU FOR YOUR ORDER!



Statistics Canada  
Statistique Canada

# Canada





# BON DE COMMANDE

Statistique Canada

## 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)

Veuillez 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		

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.	<b>TOTAL</b>
L'abonnement commencera avec le prochain numéro diffusé.	<b>RÉDUCTION (s'il y a lieu)</b>
Les prix peuvent être modifiés sans préavis. Pour vérifier les prix courants, veuillez composer le 1 800 267-6677.	<b>TPS (7 %)</b> (Clients canadiens seulement, s'il y a lieu)
Les clients canadiens paient en dollars canadiens et ajoutent soit la TPS de 7 % et la TVP en vigueur, soit la TVH.	<b>TVP en vigueur</b> (Clients canadiens seulement, s'il y a lieu)
Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du <i>Receveur général du Canada</i> .	<b>TVH en vigueur</b> (N.-É., N.-B., T.-N.)
TPS N° R121491807	<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>
	<b>PF097019</b>

## MERCI DE VOTRE COMMANDE!



Statistique Canada / Statistics Canada

Canada



... a reputable reference tool analyzing the latest health information

**R**apid change means that you must make an extra effort to keep up-to-date with the numerous factors influencing the health of Canadians and our health care system.

Why not follow the lead of professionals like you? With a subscription to *Health Reports*, you can rely on precise health information and use it to assess change, prepare for specific demands and plan for the future.

### Current topics make each issue unique

Published four times a year, this 50- to 60-page, fully bilingual publication lets you monitor Canadians' health and vital statistics. It presents high quality, relevant, and comprehensive research articles on the health status of the population and the health care system.

As a user of Statistics Canada products, you will appreciate the timeliness and accuracy of the data in *Health Reports*. Use this quality publication (catalogue number 82-003-XPB) to help you make informed decisions on a day-to-day basis. A one-year subscription costs \$116 in Canada (plus GST/HST and applicable PST) and US\$116 outside Canada

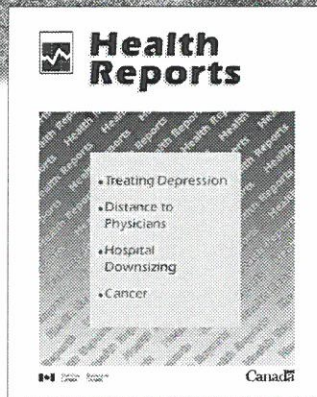
#### SUBSCRIBE TODAY!

Call toll-free 1 800 267-6677

Fax toll-free 1 800 889-9734

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

Order via Internet at [order@statcan.ca](mailto:order@statcan.ca)



... la référence pour les plus récents renseignements sur la santé

**L**es grands changements vous poussent à vous tenir davantage au fait des nombreux facteurs qui touchent la santé des Canadiens et le régime de soins de

santé. Suivez l'exemple des professionnels comme vous! Comptez sur les *Rapports sur la santé* pour vous fournir des renseignements précis sur la santé qui vous permettront d'appivoiser le changement et de vous préparer à répondre aux besoins des Canadiens.

### Chaque numéro vous surprendra par l'actualité des sujets traités

Publié quatre fois l'an, ce périodique bilingue de 50-60 pages vous tient au courant des dossiers d'actualité en matière de santé et des statistiques de l'état civil. Il vous présente des articles de recherche fouillés et pertinents sur la santé de la population et le régime de soins de santé.

Comme utilisateur des produits de Statistique Canada, vous êtes à même d'apprécier l'actualité et la précision des données des *Rapports sur la santé*. Utilisez cette publication de qualité (numéro 82-003-XPB au catalogue) pour vous aider à prendre quotidiennement des décisions éclairées. Un abonnement d'un an coûte 116 \$ au Canada (TPS/TVH et TVP en sus) et 116 \$ US à l'extérieur du Canada.

#### ABONNEZ-VOUS AUJOURD'HUI!

Téléphonez sans frais au 1 800 267-6677

Télécopiez sans frais au 1 800 889-9734

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

Commandez sur Internet [order@statcan.ca](mailto:order@statcan.ca)



## Your weekly 5-minute economic summary ... **Infomat!**

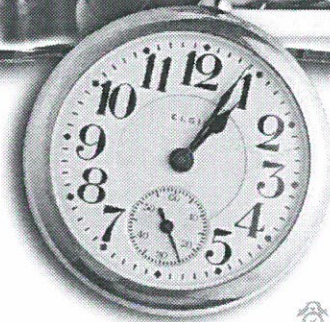
**W**hen every minute counts, you need to find timely information fast. *Infomat* is the answer for a quick, accurate economic summary. In less than 10 pages, it presents a comprehensive view of the changes under way in the economy, bringing you key indicators and events that will alter the business climate in the week ahead.

Based on over 100 Statistics Canada surveys, *Infomat* brings you up-to-the-minute information on:

- 🕒 consumer prices
- 🕒 employment and unemployment
- 🕒 gross domestic product
- 🕒 manufacturing and trade
- 🕒 finance . . .

. . . and a host of other topics that make it easy for you to keep track of economic trends. Designed and written for professionals like you who don't have any time to spare, *Infomat* provides the facts in concise summaries.

## Faites un tour d'horizon de l'actualité économique en 5 minutes avec **Infomat!**



**C**haque minute compte. Voilà pourquoi vous tenez à obtenir des renseignements actuels qui vous informent en un rien de temps. Fiez-vous à *Infomat* pour vous livrer l'essentiel de l'actualité économique. En moins de 10 pages, vous trouverez le tableau de bord de l'économie ainsi que les événements déterminants pour la semaine qui s'annonce.

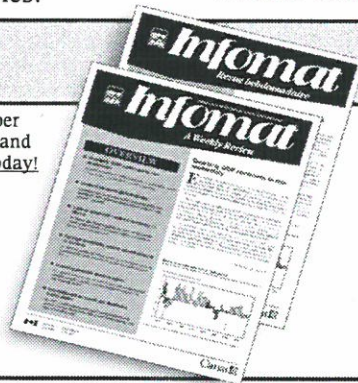
S'appuyant sur une centaine d'enquêtes que Statistique Canada mène en permanence, *Infomat* vous donne l'heure juste sur des sujets comme :

- 🕒 les prix à la consommation
- 🕒 l'emploi et le chômage
- 🕒 le produit intérieur brut
- 🕒 la fabrication et le commerce
- 🕒 la finance . . .

... et nombre d'autres sujets qui vous permettront de comprendre les tendances. Conçu et rédigé pour les professionnels qui, comme vous, n'ont pas de temps à perdre, *Infomat* vous présente les résumés des plus récents faits.

### It's high time for you to subscribe to *Infomat!*

*Infomat* (Catalogue number 11-002-XPE) is \$145 per year (plus GST/HST and applicable PST) in Canada and US\$145 outside Canada. Don't waste time, order today! CALL toll-free 1 800 267-6677, FAX toll-free 1 800 889-9734 or MAIL your order to Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, Canada, K1A 0T6. You may also order via the Internet: [order@statcan.ca](mailto:order@statcan.ca) or contact your nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.



### Il est grand temps de vous abonner à *Infomat!*

*Infomat* (n° 11-002-XPX au catalogue) coûte 145 \$ par année (TPS/TVH en sus et TVP s'il y a lieu) au Canada et 145 \$ US à l'extérieur du Canada. Ne perdez pas une minute de plus, commandez aujourd'hui! TÉLÉPHONEZ sans frais au 1 800 267-6677, TÉLÉCOPIEZ sans frais au 1 800 889-9734 ou envoyez votre commande PAR LA POSTE à Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Gestion de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) Canada, K1A 0T6. Vous pouvez aussi commander sur Internet : [order@statcan.ca](mailto:order@statcan.ca) ou communiquer avec le centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous (la liste figure dans la présente publication).