



Trucking in Canada



Le camionnage au Canada

1995

1995

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 the Internet, compact disc, diskette, computer printouts, microfiche and microfilm, and magnetic tape. 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: Transportation Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (telephone: (613) 951-2486) or to the Statistics Canada Regional Reference Centre in:

Halifax	(902) 426-5331	Regina	(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		

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. 53-222-XPB, is published annually in a paper version for \$52.00 in Canada. Outside Canada the cost is US\$52.00.

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

Standards of service to the public

Statistics Canada is committed to serving its clients in a prompt, reliable and courteous manner and in the official language of their choice. To this end, the agency has developed standards of service which its employees observe in serving its clients. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

Des données sous plusieurs formes

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur Internet, 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 ordi-nologique 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 de statistiques ou de services connexes doit être adressée à : Division des transports, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (téléphone : (613) 951-2486) ou à l'un des centres de consultation régionaux de Statistique Canada :

Halifax	(902) 426-5331	Regina	(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° 53-222-XPB au catalogue, est publié annuellement sur version papier au coût de 52 \$ au Canada. À l'extérieur du Canada, le coût est de 52 \$ US.

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

Normes de service à la clientèle

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.



Statistics Canada
Transportation Division
Surface and Marine Transport Section

Trucking in Canada

1995

Statistique Canada
Division des transports
Section des transports de surface et maritimes

Le camionnage au Canada

1995

Published by authority of the Minister
responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1997

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

June 1997

Catalogue no. 53-222-XPB

Frequency: Annual

ISSN 0829-8947

Ottawa

Publication autorisée par le ministre
responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1997

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

Juin 1997

N° 53-222-XPB au catalogue

Périodicité : annuel

ISSN 0829-8947

Ottawa

Note of appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing co-operation 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 co-operation and goodwill.

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.

Symbols

Signes conventionnels

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.

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.

ACKNOWLEDGEMENTS

This publication was prepared in the Transportation Division under the direction of **Tricia Trépanier**, Director, **Jim Cain** – Chief, Trucking Section; **Kathie Davidson** and **Gilles Paré**, Unit Heads.

Major contributions were made by the following analysts: **Fred Barzyk**; **Wendy Christoff** and **Robert Masse**.

Technical assistance was provided by: **Johanne Caron-Dorion**; **Morteza Doroudian**; **Joe Foti**; **Chantale Harvey** and **Larry Plager**.

Other significant contributions to the collection, preparation of the data were made by the following people:

Transportation Division – Division des transports

Elaine Heney
Surendar Singh
Julie Lepage

Frank Menezes
Peggy Moffatt
Nicole Truax
Gilbert Paquette

Nathalie Larocque
Rose Ryan
Dorothee Woodward
Suzanne St-Amour

Transportation Division, Systems & Data Integration Section – Division des transports, Section des systèmes et de l'intégration des données

Dennis LeBlanc
Serge Robert

Chau Pham
Shirley Wong

Chun Wo Siu

Business Surveys Methods Division – Division des méthodes d'enquêtes-entreprises

Hyunshik Lee
Hélène St.Jean
Guylaine Dubreuil

Eric Rancourt
Elisabeth Neusy

Steven Rathwell
Surman Paul

Survey Operations Division – Division des opérations des enquêtes

Dorinda Lee

Richard Blakeney

Statistics Canada Regional Offices –
Bureaux régionaux de Statistique Canada

Operations and Integration Division – Division des opérations et de l'intégration

Jacques Beauchamp
Camille St.-Jean

Thérèse Carrière
Mary Lou Dubé

Doris Morrow
Ghislaine Comeau

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.



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.



Table of Contents Trucking in Canada

Tables des matières Le camionnage au Canada

	Page		Page
Highlights	5	Faits Saillants	5
Chapter 1		Chapitre 1	
Trucking in Canada	7	Le camionnage au Canada	7
The Trucking Industry in 1995	7	L'industrie du camionnage en 1995	7
Trucking and the Economy	7	Le camionnage et l'économie	7
Trucking Industry Performance	8	Rendement de l'industrie du camionnage	8
Trucking Activity	9	Activités du camionnage	9
Employment in Trucking	11	L'emploi dans le secteur du camionnage	11
About This Publication	13	Au sujet de cette publication	13
Chapter 2		Chapitre 2	
Motor Carriers of Freight Survey, Financial Statistics, 1995	17	Enquête sur les transporteurs routiers de marchandises, Statistiques financières, 1995	17
Introduction	17	Introduction	17
Section I – Quarterly survey of motor carriers of freight, 1995	17	Section I – Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises, 1995	17
1.1 Changes in methodology	17	1.1 Changements méthodologiques	17
1.2 Favourable financial situation continued in 1995	18	1.2 La situation financière favorable s'est maintenue en 1995	18
1.3 Crossborder traffic accounts for greater share of revenues	20	1.3 La part des recettes tirées du trafic transfrontalier s'est accrue	20
1.4 Increase in the share of fuel expenses and other purchases of transportation services	21	1.4 Augmentation de la part des dépenses pour le carburant et pour les autres achats de services de transport	21
Section II – Annual survey of motor carriers of freight, 1995	28	Section II – Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises, 1995	28
2.1 Changes in methodology	28	2.1 Changements méthodologiques	28
2.2 Profitability comparable to 1994	28	2.2 Rentabilité comparable à 1994	28
2.3 Improved short-term liquidity	28	2.3 Meilleure solvabilité à court terme	28
2.4 Slight deterioration of long-term liquidity	29	2.4 Légère détérioration de la solvabilité à long terme	29
2.5 Financial leverage once again positive in 1995	29	2.5 Effet de levier encore une fois positif en 1995	29
2.6 Trends for equipment in service remained unchanged	30	2.6 Les tendances se sont maintenues pour le matériel en service	30
Chapter 3		Chapitre 3	
Commodity Origin and Destination Statistics, 1995	37	Statistiques sur l'origine et la destination des marchandises, 1995	37
For-Hire Trucking Intercity Activity of Canada-based Carriers	37	Transport interurbain de marchandises pour compte d'autrui par les transporteurs domiciliés au Canada	37
Section 1– Summary of Domestic and Transborder Activity	37	Section 1 – Sommaire du trafic intérieur et transfrontalier	37

Table of Contents – Concluded Trucking in Canada

Table des matières – fin Le camionnage au Canada

	Page		Page
Section 2 – Domestic Trucking Activity	41	Section 2 – Trafic intérieur	41
– Regional Overview	41	– Aperçu régional	41
Section 3 – Canada-U.S. For-hire Trucking Activity	71	Section 3 – Camionnage pour compte d'autrui entre le Canada et les États-Unis	71
– Foreign Trade	71	– Commerce avec l'étranger	71
Section 4 – Focus on General Freight Carriers' Activity	82	Section 4 – Profil des transporteurs de fret ordinaire	82
– Domestic Activity	82	– Trafic intérieur	82
– Transborder Activity	84	– Trafic transfrontalier	84
Chapter 4		Chapitre 4	
1995 Private Trucking	87	Camionnage pour compte propre, 1995	87
Introduction	87	Introduction	87
Number of carriers	87	Nombre de transporteurs	87
Operating expenses	87	Dépenses d'exploitation	87
Employment and salaries	89	Emploi et rémunération	89
Equipment	92	Matériel	92
Distance traveled	94	Distance parcourue	94
Fuel consumption	96	Consommation de carburant	96
Chapter 5		Chapitre 5	
Special Study	97	Étude spéciale	97
Trucking in a Borderless Market: A profile of the Canadian Trucking Industry, 1988 to 1995	97	Le transport routier dans un marché sans frontières: Profil du secteur du camionnage au Canada de 1988 à 1995	97
Chapter 6		Chapitre 6	
Survey Methodology and Data Quality	119	Méthodologie d'enquête et qualité des données	119
6.1 Introduction	119	6.1 Introduction	119
6.2 Quarterly For-hire Motor Carriers of Freight (QMCF) Survey and its Annual Supplement (Q5) – Chapter 2	120	6.2 Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui (ETTRM) et son supplément annuel (T5) – chapitre 2	120
6.3 Quarterly For-hire Trucking (Commodity Origin/Destination) Survey – Chapter 3	122	6.3 Enquête trimestrielle sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises) – chapitre 3	122
6.4 Annual Motor Carriers of Freight Survey of Private Carriers – Chapter 4	125	6.4 Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises – Transporteurs pour compte propre – chapitre 4	125
6.5 Data Quality	126	6.5 Qualité des données	126
Glossary	137	Glossaire	139
Technical Definitions	142	Définitions techniques	142

Highlights

For-Hire Trucking : Quarterly and Annual Industry Statistics, 1995

Carriers domiciled in Canada with annual revenues of \$1 million or more

- Total operating revenues of for-hire motor carriers of freight based in Canada, with annual revenues of \$1 million or more, reached nearly \$12.1 billion in 1995. Average revenue per carrier was down by almost 9%.
- The operating ratio (operating expenses divided by operating revenues) was reported at 0.93, the second best ratio in the 1990's.
- Total assets of for-hire motor carriers of freight based in Canada with annual revenues of \$1 million or more reached nearly \$6.0 billion in 1995.
- The profit margin (net operating income as a proportion of total operating revenues) for 1995 was 4.6% compared to 4.5% in 1994.
- In 1995, the return on equity at 15.7% indicated a positive financial leverage for the second year in a row, since it has exceeded the return on capital employed of 14.6%.

For-hire Trucking: Annual Commodity Origin and Destination Statistics, 1995

Canada-based Carriers with Annual Intercity Revenues of \$1 Million or More

- There were more carriers delivering both domestic and transborder shipments than carriers delivering only domestic shipments.
- While growth was slower than in the previous two years, all major indicators increased by 6% to 8% in 1995.

Domestic Trucking Activity

- Over 167 million tonnes of freight were hauled across Canada, up 8% from 1994.
- Domestic shipments generated revenues of \$5.9 billion in 1995, an increase of 5% from the previous year.

Faits saillants

Camionnage pour compte d'autrui : statistiques trimestrielles et annuelles de l'industrie, 1995

Transporteurs domiciliés au Canada ayant des recettes annuelles de 1 million de dollars ou plus

- Les recettes totales d'exploitation des transporteurs routiers de marchandises domiciliés au Canada, ayant des recettes annuelles de 1 million de dollars ou plus, ont atteint près de 12,1 milliards de dollars en 1995. Les recettes moyennes par transporteur étaient en baisse de 9 %.
- Le ratio d'exploitation (les dépenses d'exploitation divisées par les recettes d'exploitation) s'est établi à 0,93, soit le deuxième meilleur ratio depuis le début des années '90.
- Les actifs totaux des transporteurs routiers de marchandises domiciliés au Canada, ayant des recettes annuelles de 1 million de dollars ou plus, ont atteint près de 6.0 milliards de dollars en 1995.
- La marge bénéficiaire (proportion des recettes nettes d'exploitation totales que représente le bénéfice d'exploitation net) s'est établie à 4,6% en 1995, soit comparable à 1994 (4,5%).
- En 1995, le rendement de l'avoir (15,7%) a dégagé un effet positif de levier financier pour la deuxième année consécutive en surpassant le rendement des capitaux employés à 14,6%.

Camionnage pour compte d'autrui : Statistiques annuelles sur l'origine et la destination des marchandises, 1995

Transporteurs routiers domiciliés au Canada ayant des recettes annuelles de 1 million de dollars ou plus au titre du transport interurbain

- Il y avait davantage de transporteurs effectuant des expéditions intérieures et transfrontalières que de transporteurs n'effectuant que des expéditions intérieures.
- Bien que la croissance ait été plus lente qu'au cours des deux années précédentes, les principaux indicateurs ont tous augmenté de 6 % à 8 % en 1995.

Trafic intérieur

- Plus de 167 millions de tonnes de marchandises ont été transportées au Canada, soit 8 % de plus qu'en 1994.
- Les expéditions de marchandises au Canada ont rapporté 5,9 milliards de recettes en 1995, soit une augmentation de 5 % par rapport à l'année précédente.

- The top 5 commodities trucked across Canada has remained very stable over the past 5 years.

Transborder Trucking Activity

- Forty-three million tonnes of freight were hauled across the Canada-US border by Canada-based carriers, up 8% from 1994 and 82% from 1991.
- Revenues from transborder shipments generated \$3.3 billion, an increase of 17% from 1994 and over 100% from 1991.
- Transborder trucking generated 20% of the total (domestic and transborder) tonnes of freight carried in 1995, the same as in 1994, and 36% of the total (domestic and transborder) revenues, up 2% from 1994.
- The transport of *road motor vehicles, parts and accessories* was the largest single commodity type moved in either direction across the border

Private Carriers, 1995

- Average operating expenses for private carriers were \$4.1 million in 1995, a decrease of 9% over 1994.
- The average 1995 salary in private trucking was \$35,300 (excluding benefits), up 1.5% from 1994.
- The average number of employees per private carrier dropped from 48 in 1994 to 46 in 1995.
- Private carriers leased 23% of their equipment in 1995, up 4% from 1994.
- The average cost of fuel varied from a high of \$0.46 per litre in the Atlantic region and Ontario to a low of \$0.41 in the Prairies.

- Les cinq principales marchandises transportées au Canada sont restées très stables au cours des cinq dernières années.

Trafic transfrontalier

- Quarante-trois millions de tonnes de marchandises ont été transportées au-delà de la frontière canado-américaine par des transporteurs domiciliés au Canada, soit une augmentation de 8 % par rapport à 1994 et de 82 % par rapport à 1991.
- Les recettes au titre du transport transfrontalier se sont élevées à 3,3 milliards de dollars, soit 17 % de plus qu'en 1994 et plus de 100 % de plus qu'en 1991.
- Le transport transfrontalier a représenté 20 % du volume total des marchandises transportées (au Canada et au-delà de la frontière canado-américaine) en 1995, soit le même pourcentage qu'en 1994, et 36 % des recettes totales (transport intérieur et transfrontalier), soit une augmentation de 2 % par rapport à 1994.
- Les *véhicules automobiles routiers, pièces et accessoires* ont été le principal type de marchandise transporté au-delà de la frontière, à destination du Canada ou des États-Unis.

Transporteurs pour compte propre, 1995

- Les dépenses moyennes d'exploitation des transporteurs pour compte propre se sont chiffrées à 4,1 millions de dollars en 1995, une baisse de 9% par rapport à 1994.
- En 1995, la rémunération moyenne dans le secteur du camionnage pour compte propre s'est établie à 35 300 dollars (avantages sociaux non compris), soit une hausse de 1,5% par rapport à 1994.
- Le nombre moyen d'employés par transporteur pour compte propre est passé de 48 à 46 entre 1994 et 1995.
- Les transporteurs routiers pour compte propre ont loué 23% de leur matériel en 1995, une hausse de 4% par rapport à l'année précédente.
- Le coût moyen du carburant a varié d'un maximum de 0,46 \$ le litre dans la région de l'Atlantique et de l'Ontario à un minimum de 0,41 \$ le litre dans les Prairies.

Chapter 1

Trucking in Canada

Trucking affects everyone. The clothes we wear, the food we eat, in fact, most of the things we use in our daily lives are brought to us by truck, at least part of the way. Trucking is a major segment of the Canadian economy, accounting for a significant share of revenues and jobs across Canada and is also critical for the competitiveness of Canadian businesses in domestic and foreign markets. Because it is more flexible than other modes of transport, constrained only by the extent of the road network, trucking can provide the quality of service required to satisfy today's increasingly demanding shippers.

The Trucking Industry in 1995

Safety was one of the main concerns of firms operating in the Canadian trucking industry in 1995. Canadian trucking firms and industry associations are increasingly aware of their public image with regard to highway safety. This problem has intensified as deregulation has increased competition among Canadian trucking firms and as American carriers compete more directly with Canadian carriers. The Motor Vehicle Transport Act, 1987, which was designed to stimulate competition by drastically reducing barriers to entry into the interprovincial trucking market, has made it possible for more small firms to enter the trucking industry. The shortage of competent drivers was another major concern among trucking firms in 1995.

Trucking and the Economy

The Canadian economy, as measured by Gross Domestic Product (GDP), grew in 1995 but at a slower rate than in the two preceding years. The annual percent change in GDP¹ was 2.0% in 1995, compared to 4.1% in 1994 and 2.6% in 1993. The Canadian economy slowed in 1995, in response to sluggish export growth and stagnant domestic demand. The burst of export activity in the first quarter of 1995 faded gradually throughout the year and eventually collapsed in the last quarter. Sluggish automobile sales and a marked decrease in natural resource exports (especially lumber and pulp and paper) were the main causes of the gradual export slowdown in 1995. The effect of this downturn in international trade was to reduce activity in the freight handling and transportation industries.

The share of trucking in the transportation sector, however, increased once again in 1995. Figure 1.1 shows that the share of road transportation within the GDP of

¹ Gross domestic product at factor cost, 1986 prices.

Chapitre 1

Le camionnage au Canada

Le transport par camion a un impact sur la vie de tous les gens : les vêtements que nous portons, les aliments que nous mangeons, en somme la plupart des objets que nous utilisons quotidiennement sont acheminés, au moins partiellement, par camion. Le transport par camion est un important secteur de l'économie canadienne en raison de la part significative des revenus et des emplois qu'il représente à l'échelle nationale. Il est également un facteur déterminant pour la compétitivité des entreprises canadiennes sur les marchés intérieur et étranger. La souplesse de l'industrie du camionnage étant supérieure à celle des autres modes de transport, le transport par camion n'est limité que par l'étendue du réseau routier pour assurer la qualité grandissante du service que les expéditeurs requièrent aujourd'hui.

L'industrie du camionnage en 1995

L'une des principales préoccupations des entreprises oeuvrant au sein de l'industrie du camionnage au Canada en 1995 a trait à la sécurité. Les entreprises et les diverses associations de camionnage au Canada sont de plus en plus conscientes de leur image dans l'opinion publique quant aux questions de sécurité routière. Ce problème est particulièrement aigu suite à la plus grande concurrence que se livrent les entreprises de camionnage au Canada, en raison de la déréglementation, et de la concurrence accrue des transporteurs américains. Favorisant la concurrence en adoucissant de façon notable les conditions d'entrée au marché du camionnage interprovincial, la Loi sur les transports routiers de 1987 a permis à un plus grand nombre de petites entreprises d'accéder à l'industrie du camionnage. La pénurie de chauffeurs compétents fut une autre préoccupation importante des entreprises de camionnage en 1995.

Le camionnage et l'économie

L'économie canadienne, telle que mesurée par le produit intérieur brut (PIB), a progressé en 1995, quoique de façon moins rapide qu'au cours des deux années précédentes. La variation annuelle en pourcentage du PIB¹ s'est chiffrée à 2,0 % en 1995, contre 4,1 % et 2,6 % en 1994 et 1993 respectivement. L'économie canadienne a ralenti en 1995 suite à la progression moins rapide des exportations et à une demande intérieure stagnante. Le démarrage en trombe des exportations au cours du premier trimestre de 1995 s'est graduellement éclipsé en cours d'année pour finalement se retrouver en panne au quatrième trimestre. La faiblesse des ventes automobiles de même que le ralentissement marqué des exportations de ressources naturelles (bois, pâtes et papiers notamment) furent les causes principales du recul progressif des exportations au cours de 1995. Ce ralentissement du commerce international a eu pour effet de réduire les activités dans les secteurs de la manutention et du transport des marchandises.

La part du camionnage dans le secteur des transports s'est toutefois accrue de nouveau en 1995. La Figure 1.1 montre que la part du transport routier au sein du PIB de l'ensemble des

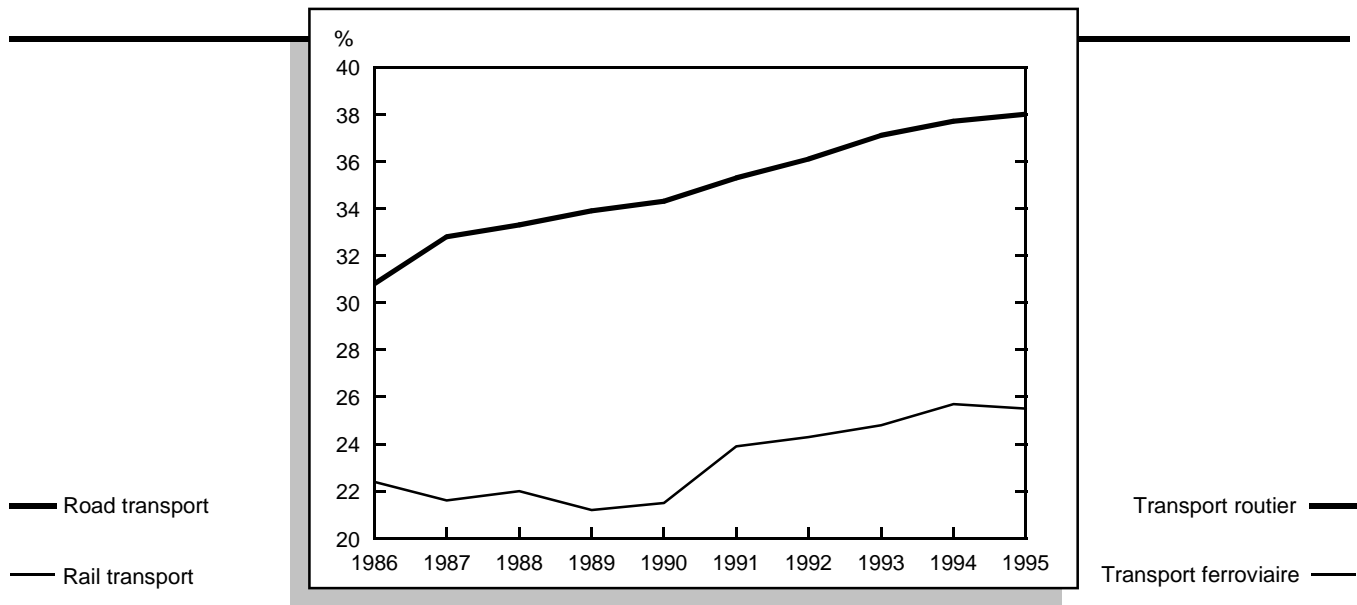
¹ Produit intérieur brut au coût des facteurs aux prix de 1986.

all transportation industries increased by 7% in the last ten years, from 31% in 1986 to 38% in 1995. By contrast, the share of rail transportation (the main competitor to road transportation) remained virtually stable between 1994 and 1995 at about 26% of transportation GDP. The share of rail transportation is, however, 4% higher than that observed in 1986.

The growing share of road transportation can be accounted for by changes in trade practices, particularly the more competitive environment of world markets. Consequently, as manufacturers, wholesalers and retailers come to insist on increased integration of transportation services into the management of supplies and deliveries, shippers have been demanding more and more transportation-related logistical services such as storage and inventory management. These new trends have benefited road transportation, as this transportation mode can often offer better service (shipping time, frequency, reliability, flexibility) to meet these new market demands.

Figure 1.1

Increase in Share of Trucking in Transportation GDP



Source: *Gross Domestic Product by Industry* (catalogue no. 15-001-XPB)

Trucking Industry Performance

In 1994, for-hire trucking firms recorded their best financial performance since the recession of the early 1990s. Despite less favorable economic conditions in 1995 (traceable to a downturn in international trade during the latter part of the year, stagnant consumer spending and reduced government expenditures), the financial situation of the trucking industry stood firm throughout most of the year. Figure 1.2 shows that the economic performance of trucking companies (as measured by

industries des transports a augmenté de 7% au cours des dix dernières années, passant de 31 % en 1986 à 38 % en 1995. Par comparaison, la part du transport ferroviaire, le principal compétiteur au transport routier, est demeurée pratiquement inchangée en 1995 par rapport à 1994 (environ 26 % du PIB des transports). La part du transport ferroviaire est toutefois supérieure de 4 % à celle enregistrée en 1986.

La part grandissante du transport routier provient de l'évolution des pratiques commerciales, notamment dans l'environnement plus compétitif de la globalisation des marchés. Ainsi, la priorité accordée par les fabricants, les grossistes et les détaillants à l'intégration accrue des services de transport dans la gestion des approvisionnements et des livraisons ont amené les expéditeurs à exiger de plus en plus des services logistiques connexes au transport, tels l'entreposage et la gestion des inventaires. Ces nouvelles tendances ont favorisé le transport routier dans la mesure où ce mode de transport présente souvent les meilleures caractéristiques en terme de service (temps de transit, fréquence, fiabilité, flexibilité) pour répondre à ces nouvelles exigences du marché.

Figure 1.1

Augmentation de la part du camionnage dans le PIB des transports

Source: *Produit intérieur brut par industrie* (no. 15-001-XPB au catalogue)

Rendement de l'industrie du camionnage

Les entreprises de camionnage pour compte d'autrui avaient enregistré en 1994 leur meilleure performance financière depuis la récession du début des années 1990. Malgré le contexte économique moins favorable en 1995, en raison du ralentissement en deuxième moitié d'année du commerce international, de la stagnation des dépenses des consommateurs et de la réduction des dépenses gouvernementales, la situation financière de l'industrie du transport routier s'est maintenue pendant la majeure partie de 1995. Le rendement économique

operating ratio) in the first three quarters of 1995 was comparable to that observed in 1994, but deteriorated in the fourth quarter of 1995. In general, these results show that operating ratios for 1995 were well below the .97 mark, generally recognized by the *Freight Carriers Association of Canada* as indicating a financially viable operation.

The **operating ratio** is the proportion of total operating revenues absorbed by total operating expenses. It is calculated by dividing the operating expenses by the operating revenues. A decrease in the operating ratio indicates improved financial performance while an operating ratio of 1.00 or more represents an operating loss.

des entreprises de camionnage, tel que mesuré par le ratio d'exploitation, fut comparable au cours des trois premiers trimestres de 1995 (Figure 1.2) à celui observé en 1994. Le ratio d'exploitation s'est toutefois détérioré au quatrième trimestre de 1995. De façon générale, ces résultats montrent que les ratios d'exploitation pour 1995 ont été nettement inférieurs à 0,97, soit le niveau généralement reconnu par la *Freight Carriers Association of Canada* comme étant un indice de viabilité financière.

Le **ratio d'exploitation** correspond à la proportion des recettes d'exploitation totales absorbée par les dépenses d'exploitation totales. Ce ratio est calculé en divisant les dépenses d'exploitation par les recettes d'exploitation. Une baisse du ratio indique une amélioration du rendement financier, alors qu'un ratio égal ou supérieur à 1,00 représente une perte d'exploitation.

Figure 1.2

For-Hire Trucking Industry Operation Ratios

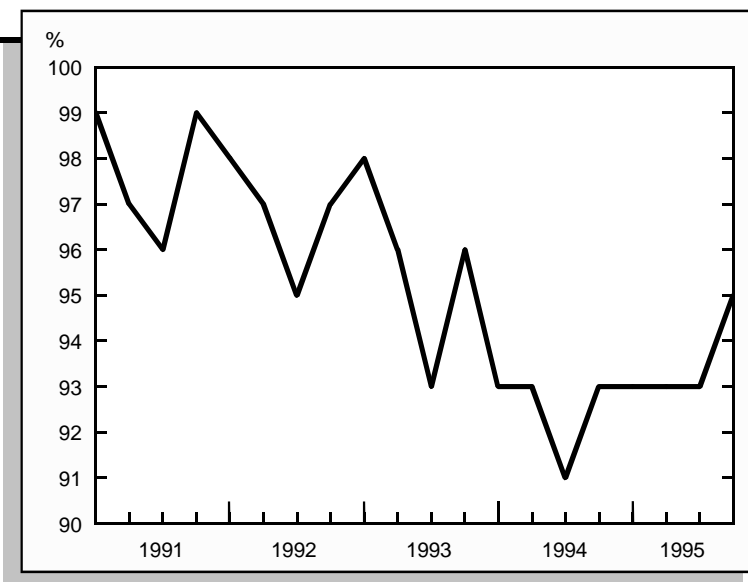


Figure 1.2

Ratio d'exploitation dans l'industrie du camionnage pour compte d'autrui

Source: *Quarterly Motor Carriers of Freight Survey*

Source: *Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises*

Trucking Activity

After double digit growth in 1993 and 1994, trucking activity increased more moderately in 1995. Canada-based carriers hauled shipments generating revenues of \$9 million and weighing almost 211 million tonnes.

The For-Hire Trucking (Commodity Origin and Destination) Survey measures intercity operations (movements of 24 km or more) of Canada-based for-hire trucking companies with annual intercity revenues of \$1 million or more.

Activités du camionnage

Après avoir enregistré une croissance dans les deux chiffres en 1993 et en 1994, les activités du camionnage ont augmenté plus modérément en 1995. Les transporteurs routiers domiciliés au Canada ont effectué des livraisons générant des recettes de 9 millions de dollars, assurant le transport de près de 211 millions de tonnes de marchandises.

L'enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises) mesure les opérations au titre du transport interurbain des compagnies de camionnage pour compte d'autrui ayant des recettes annuelles en transport interurbain de 1 million de dollars ou plus.

While domestic activity has increased during the past five years, the main growth area has been transborder deliveries. In 1991, more than half of the carriers reported that they delivered shipments within Canada only. By 1995, 43% of these companies had only domestic operations. Of the remaining companies, more than half earned at least 40% of their revenues from delivering shipments across the Canada-US border.

Fifty-six percent of Canada's exports (by dollar value) to the United States and 80% of its imports were moved by truck in 1995. The delivery of transborder shipments (south into the United States and north into Canada) generated 36% of the total (transborder and domestic) revenues.

Figure 1.3 shows the total tonnage moved by these carriers between 1991 and 1995. The tonnage hauled increased by 82%, from 24 million tonnes in 1991 to over 43 million tonnes in 1995.

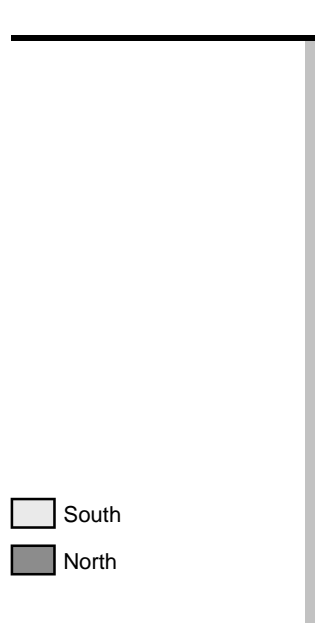
Bien que le trafic intérieur s'est accru au cours des cinq dernières années, le principal secteur de croissance fut le trafic international. En 1991, plus de la moitié des transporteurs ont rapporté avoir effectué des livraisons à l'intérieur du Canada seulement. En 1995, 43 % de ces compagnies avaient des livraisons exclusivement à l'intérieur du pays. Parmi les autres compagnies, plus de la moitié ont généré au moins 40 % de leurs recettes des livraisons transfrontalières.

En valeur monétaire, 56 % des exportations canadiennes à destination des États-Unis et 80 % des importations en provenance des États-Unis furent acheminées par camion en 1995. Les livraisons transfrontalières (au sud à destination des États-Unis et au nord à destination du Canada) ont généré 36 % des recettes totales (intérieur et transfrontalier).

La figure 1.3 montre que le tonnage total acheminé par les transporteurs transfrontaliers entre 1991 et 1995 a augmenté de 82 %, passant de 24 millions de tonnes en 1991 à plus de 43 millions de tonnes en 1995.

Figure 1.3

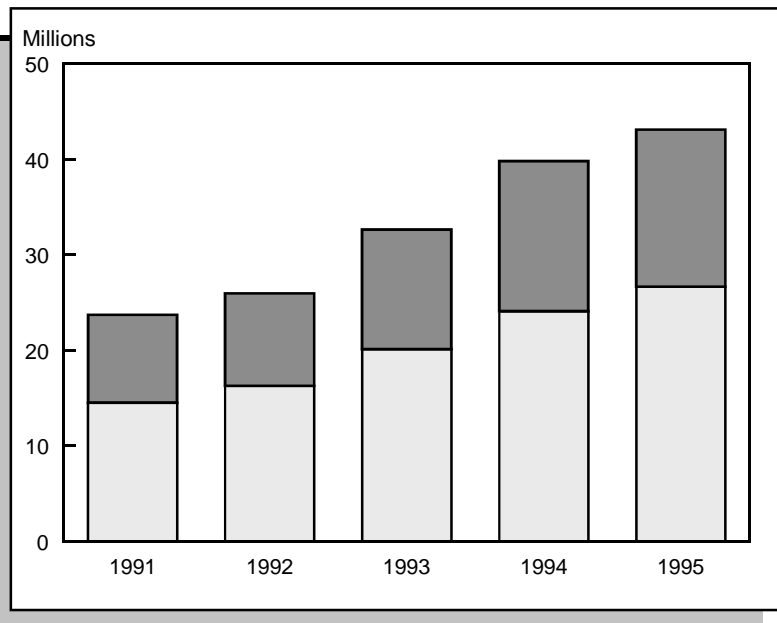
Increase in Tonnage Carried by Canada-based For-Hire Carriers between Canada and the United States



Source: For-Hire Trucking (Commodity Origin and Destination) Survey

Figure 1.3

Augmentation du tonnage acheminé entre le Canada et les États-Unis par les transporteurs canadiens pour compte d'autrui



Source: Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises)

Employment in Trucking

Many Canadians depend on the trucking industry for their economic livelihood. More specifically, the transportation sector provided employment for 430,800 people in 1995, a slight decrease (-0.6%) from 1994. By mode of transport (Figure 1.4), employment in trucking increased by 4%, while the most significant decreases in number of employees occurred in rail transport (-7.2%) and urban transit (-6.6%).

These data come from the Survey of Employment, Payroll and Hours (SEPH) conducted by Statistics Canada. They represent total employment for the industry excluding private trucking. Private trucking employment is credited to other industries (e.g. manufacturing, retail). These figures also exclude owner-operators since these workers are considered to be self-employed.

Consequently, the share of trucking in total transportation employment increased once again in 1995, from 30% of employment in 1994 to 31.5% in 1995 (Figure 1.5).

L'emploi dans le secteur du camionnage

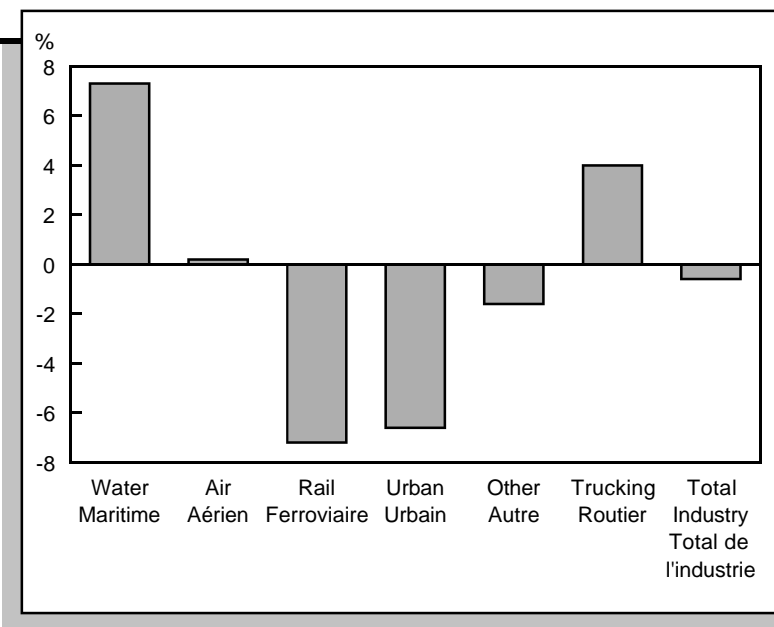
Le gagne-pain de nombreux Canadiens repose sur le camionnage. Plus précisément, le secteur du transport a procuré des emplois à 430 800 personnes en 1995, en légère baisse (-0.6 %) par rapport à 1994. Par mode de transport (Figure 1.4), le nombre d'employés a augmenté de 4 % dans le transport routier, alors qu'il a surtout diminué dans le transport ferroviaire (-7.2 %) et le transport urbain (-6.6 %).

Ces données proviennent de l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail de Statistique Canada. Les chiffres représentent le total des emplois occupés dans cette industrie, à l'exception du transport routier pour compte propre. Les emplois attribuables à cette dernière activité sont crédités à d'autres secteurs d'activité (par ex., la fabrication et le commerce de détail). Les chauffeurs contractants sont exclus de ces données, car ils sont considérés comme étant des travailleurs autonomes.

En conséquence, la part du transport routier dans le nombre total d'employés dans le secteur des transports a augmenté à nouveau en 1995, passant de 30 % des effectifs en 1994 à 31.5 % en 1995 (Figure 1.5).

Figure 1.4

Variations in Employment by Mode of Transport, 1994-1995



Source: Survey of Employment, Payroll and Hours (Catalogue 72-002)

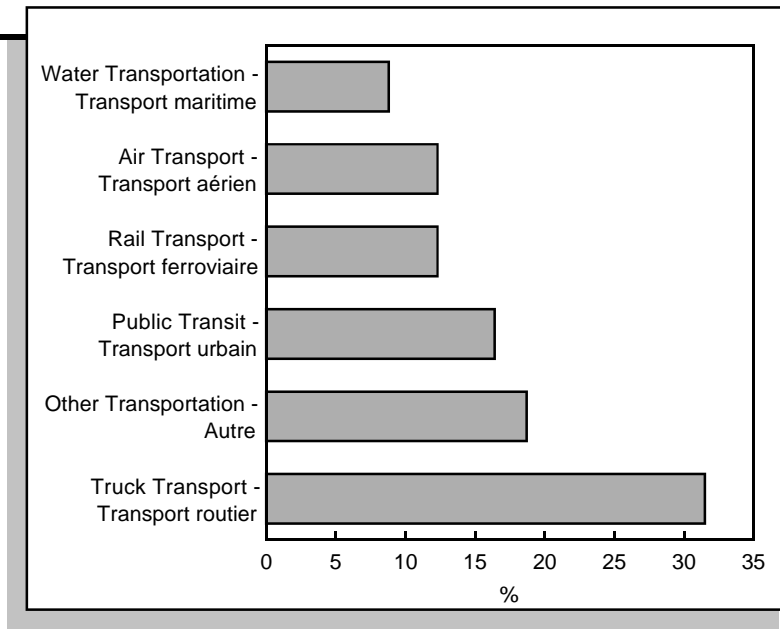
Figure 1.4

Variation des effectifs selon le mode de transport 1994-1995

Source: Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (no. 72-002 au catalogue)

Figure 1.5

Employment by Mode of Transport, 1995



Source: Survey of Employment, Payroll and Hours (Catalogue 72-002)

The distribution of employment by type of employee within the for-hire trucking industry has changed significantly in recent years. Table below indicates that the proportion of office employees has decreased, from 28% of total employment in 1990 to close to 22% in 1995. By contrast, the proportion of terminal and platform employees (and, to a lesser extent, drivers) increased over the same period.

Figure 1.5

Emploi selon le mode de transport 1995

Source: Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (no. 72-002 au catalogue)

Au sein de l'industrie du camionnage pour compte d'autrui, la distribution des effectifs par type d'employé a changé de façon significative au cours des dernières années. Le tableau ci-dessous indique que la part des employés de bureau a diminué, passant de 28 % du total des effectifs en 1990 à près de 22 % en 1995. En contrepartie, la part des employés de terminus et de plate-forme et, dans une moindre mesure, la part des conducteurs ont augmenté au cours de la même période.

Employment in the For-Hire Trucking Industry by Type, 1990-1995		L'emploi dans l'industrie du camionnage pour compte d'autrui selon le genre, 1990-1995			
		Drivers	Maintenance employees	Terminal employees	Office employees
		Conducteurs	Employés d'entretien	Employés de terminus	Employés de bureau
		% Distribution – Distribution en %			
1990		54.6	7.4	10.0	28.0
1991		57.5	7.0	8.7	26.8
1992		58.1	7.3	8.7	25.9
1993		58.1	7.6	10.3	24.0
1994		58.4	7.9	11.0	22.7
1995		56.2	8.0	14.2	21.6

Source: Quarterly Motor Carriers of Freight Survey – Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises

About This Publication

Trucking in Canada, 1995 presents information about the trucking industry in 1995. This chapter has provided a discussion of the place of trucking in the Canadian economy.

Figure 1.6 summarizes Statistics Canada's coverage of the Canadian trucking industry, and explains how to consult this publication to locate information about various classes of **for-hire** carriers.

Chapter 2 presents financial and operating statistics on for-hire carriers whose annual operating revenues are **\$1 million or more**. These data were collected as part of the 1995 Motor Carriers of Freight (MCF) survey program. The MCF collects operating and financial data in a quarterly sample survey of for-hire carriers designed to gather information on size, structure and economic performance of motor freight carriers, and in an annual supplement to collect balance sheet and equipment information. This chapter includes financial data on revenues, expenses and operating ratios, and selected economic indicators.

Chapter 3 presents statistics on carrier activity in the area of inter-city for-hire deliveries for 1995. Activity statistics describe industry output in terms of commodity movements. This chapter is based on the For-Hire Trucking (Commodity Origin and Destination) Survey (TOD Survey), a quarterly sample survey of non-local shipments by for-hire trucking companies having annual inter-city revenues of **\$1 million or more**. Measures obtained from this survey include revenues, tonnes, kilometers and the number of shipments for specific commodities and specific origin/destination pairs. In addition to providing information on domestic movements, the results of this survey are also used to describe trucking between Canada and the United States by Canadian based carriers.

Chapter 4 presents 1995 financial and operating statistics for private carriers with **annual operating expenses** of at least **\$1 million**. These data were collected in the Motor Carriers of Freight, Private Trucking survey, and were previously published in occasional Service Bulletins (50-002).

A **For-Hire Carrier** is any carrier which undertakes the transport of goods for compensation.

Owner Operators own/ lease one or more power units and provide hauling services under contract to for-hire or private carriers.

A **Private Carrier** is a company whose principal occupation is not trucking, but maintains its own fleet of vehicles (owned or leased) for transporting its own freight.

Au sujet de cette publication

Le camionnage au Canada, 1995 présente des données sur le secteur du transport routier en 1995. Ce chapitre a traité de la place du camionnage dans l'économie canadienne.

La figure 1.6 donne un aperçu de la couverture par Statistique Canada de l'industrie canadienne du camionnage. Ce tableau explique comment consulter cette publication pour trouver des statistiques sur les diverses catégories de transporteurs routiers pour **compte d'autrui**.

Le **Chapitre 2** présente des données financières et d'exploitation sur les transporteurs pour compte d'autrui dont les recettes d'exploitation annuelles ont atteint **au moins 1 million de dollars** en 1995. Ces statistiques ont été recueillies dans le cadre du programme d'enquête sur les transporteurs routiers de marchandises (ETRM) pour 1995. Ce programme permet de recueillir des données financières et d'exploitation à l'aide d'une enquête par échantillon trimestrielle sur les transporteurs routiers pour compte d'autrui, qui sert à produire des données sur la taille, la structure et le rendement économique des transporteurs routiers de marchandises, et d'un supplément annuel permettant d'obtenir des chiffres sur le bilan des transporteurs et le matériel en service. Ce chapitre inclut des données financières sur les recettes, les dépenses et les ratios d'exploitation, ainsi que certains indicateurs économiques.

Le **Chapitre 3** présente des statistiques sur l'activité des transporteurs routiers sur les expéditions interurbaines pour compte d'autrui du Canada pour l'année 1995. Les statistiques sur leurs activités font état de la production de l'industrie en termes de mouvements des marchandises. Ce chapitre repose sur les résultats de l'Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises), une enquête par échantillon trimestrielle sur les expéditions non locales des transporteurs routiers pour compte d'autrui dont les recettes annuelles au titre du transport interurbain se chiffrent à **1 million de dollars ou plus**. Les variables mesurées au moyen de cette enquête sont les recettes, le tonnage, la distance en kilomètres et le nombre d'expéditions selon des marchandises bien définies et des points jumelés origine / destination. En plus de produire des données sur le trafic intérieur, les résultats de cette enquête servent à décrire le camionnage entre le Canada et les États-Unis des transporteurs domiciliés au Canada.

Le **Chapitre 4** présente des données financières et d'exploitation pour 1995 sur les transporteurs pour compte propre dont les **dépenses d'exploitation annuelles** s'établissent à **au moins 1 million de dollars**. Ces statistiques sont tirées de l'Enquête sur les transporteurs routiers de marchandises – Transporteurs pour compte propre. Elles étaient auparavant publiées dans les bulletins de service occasionnels (50-002).

On entend par **transporteur pour compte d'autrui** tout transporteur qui, moyennant rétribution, assure le transport de marchandises.

Les **chauffeurs contractants** possèdent ou louent une ou plusieurs unités motrices et fournissent des services de transport sous contrat aux transporteurs pour compte propre ou pour compte d'autrui.

Un **transporteur pour compte propre** désigne une entreprise dont l'activité principale n'est pas le camionnage, mais qui opère leur propre flotte de véhicules (possédés ou loués) pour le transport de leurs

Chapter 5 contains a special study of the effects of transportation sector deregulation and the *North American Free Trade Agreement* on the Canadian trucking industry.

Finally, a description of the survey methodologies and data quality is presented in **Chapter 6**, followed by a **Glossary** of terms used in this publication.

Le **Chapitre 5** contient une étude spéciale portant sur les effets de la déréglementation du secteur des transports et de l'*Accord de libre-échange nord-américain* sur l'industrie canadienne du camionnage.

Enfin, une description des méthodologies d'enquête et de la qualité des données est présentée au **Chapitre 6**, suivie d'un **Glossaire** des termes utilisés dans cette publication.

Figure 1.6
1995 Statistical Coverage of the Canadian Trucking Industry

Carrier type Type de transporteur	For Hire Carriers Transporteurs routiers pour compte d'autrui			Owner-Operators Chauffeurs contractants	Private Carriers Transporteurs pour compte propre
Carrier Size Taille du transporteur	Operating Revenue > or = \$1 Million Recettes d'exploitation > ou = 1 million \$	Operating Revenue \$25,000 - < \$1 Million Recettes d'exploitation 25 000 \$ - < 1 million	Revenue from Intercity Transport > or = \$1 Million Recettes tirées du transport interurbain > ou = 1 million \$	Operating Revenue \$25,000 - < \$1 Million Recettes d'exploitation 25 000 \$ - < 1 million	Operating Expenses > or = \$1 Million Dépenses d'exploitation > ou = 1 million
Data Source Source des données	MCF Surveys (financial & operating statistics) Enquêtes TRM (données financières et opérationnelles)	MCF Survey Administrative Data (operational and financial) Enquête TRM Données administratives (opérationnelles et financières)	TOD Survey (commodity origin / destination) Enquête ODM (origine et destination des marchandises)	MCF Survey Administrative Data (operational and financial) Enquête TRM Données administra- tives (opérationnelles et financières)	MCF Survey (financial & operating statistics) Enquête TRM (données financières et opérationnelles)
Frequency Périodicité	Quarterly and Annual Trimestrielle et annuelle	Annual Annuelle	Quarterly Trimestrielle	Annual Annuelle	Annual Annuelle
Class or Level Catégorie ou niveau	Medium – \$1 to 12 million Large – \$12 to 25 million Top – \$25 million and over (from annual revenue) Moyens – 1 à 12 millions \$ Grands – 12 à 25 millions \$ Principaux – 25 millions \$ et plus (des recettes annuelles)	Operating Revenue Small carriers \$25,000 - <\$1M (from annual revenue) Recettes d'exploitation Petits transporteurs 25 000 \$ - <1M\$ (des recettes annuelles)	Class I (inter-city revenue > or = \$12M) Class II (inter-city revenue \$1M - <\$12M) Catégorie I (recettes au titre du transport interurbain > ou = 12M\$) Catégorie II (recettes au titre du transport interurbain 1M\$ - <\$12M)	N/A S/O	N/A S/O
Geography – Géographie	Canada Regions – Régions	Canada Regions – Régions Provinces Territories – Territoires	Canada Provinces Territories – Territoires	Canada Regions – Régions Provinces Territories – Territoires	Canada Regions – Régions Provinces
For more information – Pour plus de détails	Chapter 2 – Chapitre 2 Sections 2.1 & 2.2	To be released in 1997 – À paraître en 1997	Chapter 3 – Chapitre 3	To be released in 1997 – À paraître en 1997	Chapter 4 – Chapitre 4

Notes: MCF refers to the Motor Carriers of Freight – TRM désigne les transporteurs routiers de marchandises.

TOD refers to the For-Hire Trucking (Commodity Origin and Destination). – ODM désigne le transport routier pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises).

Figure 1.6
Couverture statistique de l'industrie canadienne du camionnage en 1995

Chapter 2

Motor Carriers of Freight Survey, Financial Statistics, 1995

Chapitre 2

Enquête sur les transporteurs routiers de marchandises, Statistiques financières, 1995

Introduction

This chapter provides statistical information about the financial performance of companies operating in the Canadian For-hire trucking industry. The statistics are derived from the results of quarterly and annual surveys of For-hire motor carriers of freight based in Canada. This chapter consists of two sections, as follows:

- **Section I:** findings of the **quarterly survey of motor carriers of freight**, dealing primarily with the revenue and expense statements of all For-hire carriers with annual operating revenues of **at least \$1 million**;

This quarterly survey is designed specifically to gather data on various components of the revenue and expense statement of For-hire motor carriers, broken down by region of domicile, type of service and type of movement.

- **Section II:** findings of the **annual survey of motor carriers of freight**, dealing primarily with the balance sheet of all For-hire carriers with annual operating revenues of **at least \$1 million**;

This annual survey, which is a supplement to round out the financial information provided by the quarterly survey, collects data on the main elements of the For-hire trucking companies' balance sheets, broken down by region of domicile, type of service and company size.

Section I – Quarterly survey of motor carriers of freight, 1995

1.1 Changes in methodology

The results of the quarterly survey of motor carriers of freight (QMCF) for 1995 cannot be compared with those of previous years because of changes in survey methodology. Prior to 1995, the QMCF sampling frame, i.e. the list of For-hire trucking companies from which companies are selected for survey purposes, was set up from an administrative file of tax filers that was always 2 years old. Beginning in 1995, the Business Register (BR) became the sole source used to construct the sampling frame.

The decision to change frame sources was based on several studies which indicated that there was under coverage in the For-hire trucking industry surveys prior to 1995. Another factor which enabled us to make the frame change was the improvements and upgrades to the systems of the Business Register

Introduction

Ce chapitre présente des renseignements statistiques sur la performance financière des entreprises oeuvrant dans l'industrie canadienne du camionnage pour compte d'autrui. Ces renseignements statistiques sont colligés à partir de résultats des enquêtes trimestrielle et annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui domiciliés au Canada. Le présent chapitre se subdivise en 2 sections, couvrant respectivement :

- **Section I :** les résultats de **l'enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises**, portant principalement sur l'état des revenus et des dépenses d'exploitation de tous les transporteurs pour compte d'autrui ayant des recettes d'exploitation annuelles de **1 million \$ ou plus**;

Cette enquête trimestrielle se spécialise dans la collecte de données sur plusieurs composantes de l'état des revenus et des dépenses d'exploitation des transporteurs pour compte d'autrui, ventilées notamment selon la région de domicile, le genre de service fourni et le type de mouvement.

- **Section II :** les résultats de **l'enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises**, portant principalement sur le bilan financier de tous les transporteurs pour compte d'autrui ayant des recettes d'exploitation annuelles de **1 million \$ ou plus**;

Cette enquête annuelle, qui est un supplément venant compléter le portrait financier tel que dressé par l'enquête trimestrielle, permet de recueillir des données sur les principaux éléments du bilan financier des entreprises de camionnage pour compte d'autrui, ventilées selon la région de domicile, le genre de service fourni et la taille des entreprises.

Section I – Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises, 1995

1.1 Changements méthodologiques

Les résultats de l'enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises (ETTRM) pour 1995 ne peuvent se comparer avec les résultats des années précédentes en raison des changements méthodologiques apportées à l'enquête. Avant 1995, la base de sondage de l'ETTRM, c'est-à-dire la liste des entreprises de camionnage pour compte d'autrui à partir de laquelle les entreprises sont sélectionnées aux fins de l'enquête, était dressée à partir d'un fichier administratif de déclarants fiscaux généralement désuet de deux années. À partir de 1995, le Registre des entreprises (RE) devient l'unique source utilisée pour construire la base de sondage.

La décision de remplacer la base de sondage s'appuie sur les diverses études qui ont souligné un sous dénombrement de ce secteur du camionnage pour compte d'autrui pour les enquêtes antérieures à 1995. Un autre facteur qui nous a permis de changer la base de sondage tient aux améliorations apportées aux systèmes du Registre des entreprises.

The size of the survey population increased significantly as a result of this change in the sampling frame. This increase can be explained by the fact that the Business Register is a more up-to-date source of information on companies operating in the For-hire trucking industry than the tax filer administrative file. Using the BR makes it possible to capture changes occurring in the survey population much more quickly, particularly in the case of new additions or new companies (i.e. For-hire trucking companies with gross annual revenues of \$1 million or more which began operations in 1994 or which had revenues of \$1 million or more for the first time in 1994). The increase in the survey population can also be explained by the fact that the BR includes companies which were not classified in the For-hire trucking industry according to the tax filer administrative files.

Based on the survey results, the size of the population of For-hire trucking companies with annual revenues of \$1 million or more thus increased by approximately 500 carriers, from 1,514 companies in the first quarter of 1994 to 2,023 companies in the first quarter of 1995. The increase in the survey population was observed primarily in the group of For-hire trucking companies with gross annual revenues of between \$1 million and \$5 million. This addition of companies, concentrated mainly at the bottom of the revenue range, significantly restricts the use of averages for comparing the 1995 data to previous years' data. Since we are unable to use absolute levels or averages by carrier, the 1995 data will be analysed using indicators, such as ratios and proportions, which do not vary with the size of the survey population.

1.2 Favourable financial situation continued in 1995

Despite the less favourable economic situation in 1995 compared to 1994, primarily due to the slowdown in international trade in the second half of the year, the financial situation of the For-hire trucking industry remained stable for most of 1995. The operating ratio remained constant during the first three quarters at 0.93, deteriorating in the fourth quarter to 0.95 (Table 2.2). On an annual basis, the operating ratio, which stood at 0.93, thus indicated a slightly poorer financial performance compared to 1994 (0.92), but nonetheless posted the second best level since the early 1990s (Table 2.1).

The improvement in operating ratios, observed since mid-1991, ended in the last quarter of 1994. As illustrated in Figure 2.1, the trend in operating ratios for all motor carriers of freight has been on the rise since early 1995. Figure 2.2 shows that the weakening of operating ratios in 1995 was observed for medium and large carriers (between \$1 million and \$25 million in annual revenues), while the operating ratios of the Top carriers (more than \$25 million in annual revenues) continued their improvement in 1995. The operating ratio of the Top carriers thus fell from 0.97 for 1994 to 0.95 in 1995, while that of medium and large carriers rose from 0.90 to 0.92 during the same period.

Ce changement apporté à la base de sondage a eu comme effet d'accroître de façon significative la taille de la population observée. Cet accroissement s'explique par le fait que le Registre des entreprises, comparativement au fichier administratif de déclarants fiscaux, est une source plus à jour de renseignements sur les entreprises évoluant dans l'industrie du camionnage pour compte d'autrui. L'utilisation du RE permet ainsi de capter beaucoup plus rapidement les changements intervenant dans la population observée, particulièrement dans le cas des nouvelles additions ou naissances (i.e. des entreprises de camionnage pour compte d'autrui ayant des recettes annuelles brutes de 1 million de dollars ou plus qui ont commencé à opérer en 1994 ou qui ont réalisé des recettes de 1 million de dollars ou plus pour la première fois en 1994). L'accroissement de la population observée s'explique également par le fait que le RE comprend des entreprises qui n'étaient pas classifiées dans l'industrie du camionnage pour compte d'autrui sur les fichiers administratifs de déclarants fiscaux.

Suivant les résultats de l'enquête, la taille de la population d'entreprises de camionnage pour compte d'autrui ayant des recettes annuelles de 1 million de dollars ou plus s'est ainsi accrue d'environ 500 transporteurs, passant de 1 514 entreprises au premier trimestre de 1994 à 2 023 entreprises au premier trimestre de 1995. L'accroissement de la population observée a été constaté principalement dans le groupe des entreprises de camionnage pour compte d'autrui ayant des recettes annuelles brutes entre 1 et 5 millions de dollars. Cet ajout d'entreprises, surtout concentrées au bas de l'échelle des revenus, vient restreindre dans une large mesure l'utilisation de moyennes pour comparer les données de 1995 aux données des années précédentes. À défaut de ne pouvoir utiliser des niveaux absolus ou des moyennes par transporteur, l'analyse des données de 1995 se fera à l'aide d'indicateurs, tels les ratios et les proportions, qui ne varient pas en fonction de la taille de la population observée.

1.2 La situation financière favorable s'est maintenue en 1995

Malgré le contexte économique moins favorable en 1995 comparativement à 1994, en raison principalement du ralentissement du commerce international en deuxième moitié d'année, la situation financière de l'industrie du transport routier de marchandises pour compte d'autrui s'est maintenue pendant la majeure partie de 1995. Le ratio d'exploitation est demeuré constant au cours des trois premiers trimestres à 0,93, pour se détériorer au quatrième trimestre en atteignant 0,95 (tableau 2.2). Sur une base annuelle, le ratio d'exploitation, en s'établissant à 0,93, a donc témoigné d'une performance financière légèrement inférieure à 1994 (0,92), mais a néanmoins enregistré le deuxième meilleur niveau depuis le début des années 90 (tableau 2.1).

L'amélioration des ratios d'exploitation, observée depuis le milieu de l'année 1991, s'est arrêtée au dernier trimestre de l'année 1994. Comme illustré à la figure 2.1, la tendance des ratios d'exploitation pour l'ensemble des transporteurs routiers de marchandises s'est inscrite en hausse depuis le début de l'année 1995. La figure 2.2 montre que cet affaiblissement des ratios d'exploitation en 1995 fut observé chez les transporteurs de tailles moyennes et grandes (entre 1 et 25 millions de dollars en recettes annuelles), tandis que les ratios d'exploitation des principaux transporteurs (plus de 25 millions de dollars en recettes annuelles) ont poursuivi leur amélioration en 1995. Le ratio d'exploitation des principaux transporteurs est ainsi passé de 0,97 en 1994 à 0,95 en 1995, tandis que celui des transporteurs de tailles moyennes et grandes est passé de 0,90 à 0,92 au cours de la même période.

Figure 2.1

Quarterly Operating Ratios Series and Trends, All Carriers, 1990-1995

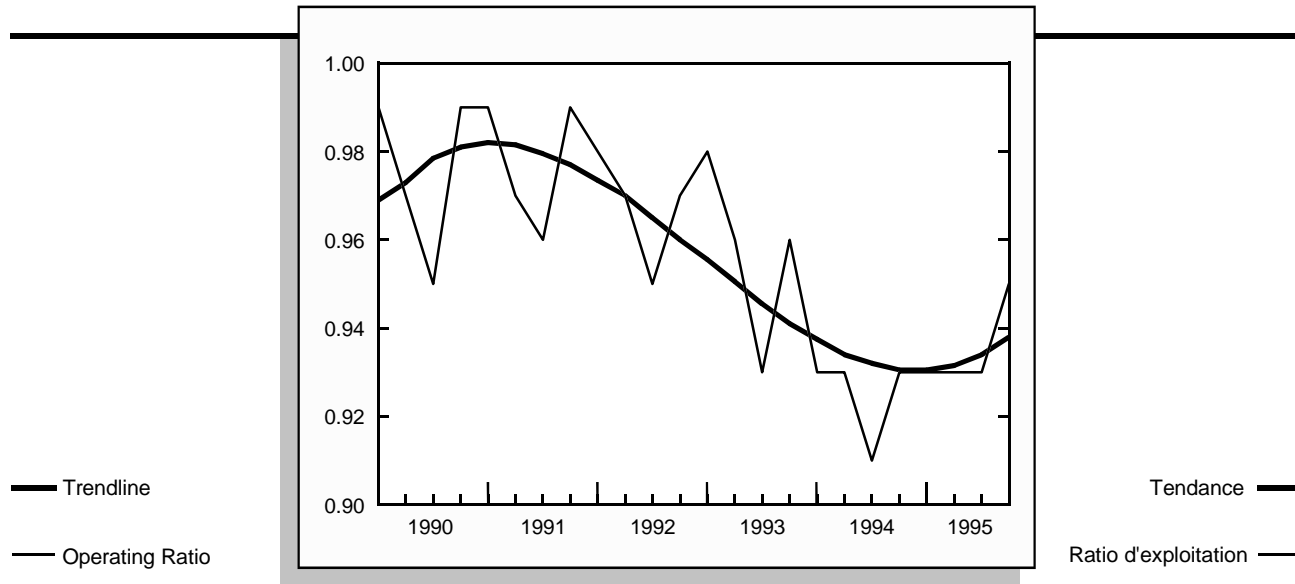


Figure 2.1

Tendance des ratios d'exploitation trimestriels, ensemble des transporteurs, 1990-1995

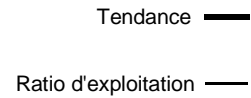


Figure 2.2

Trends in Operating Ratios by Size of Carriers, 1990-1995

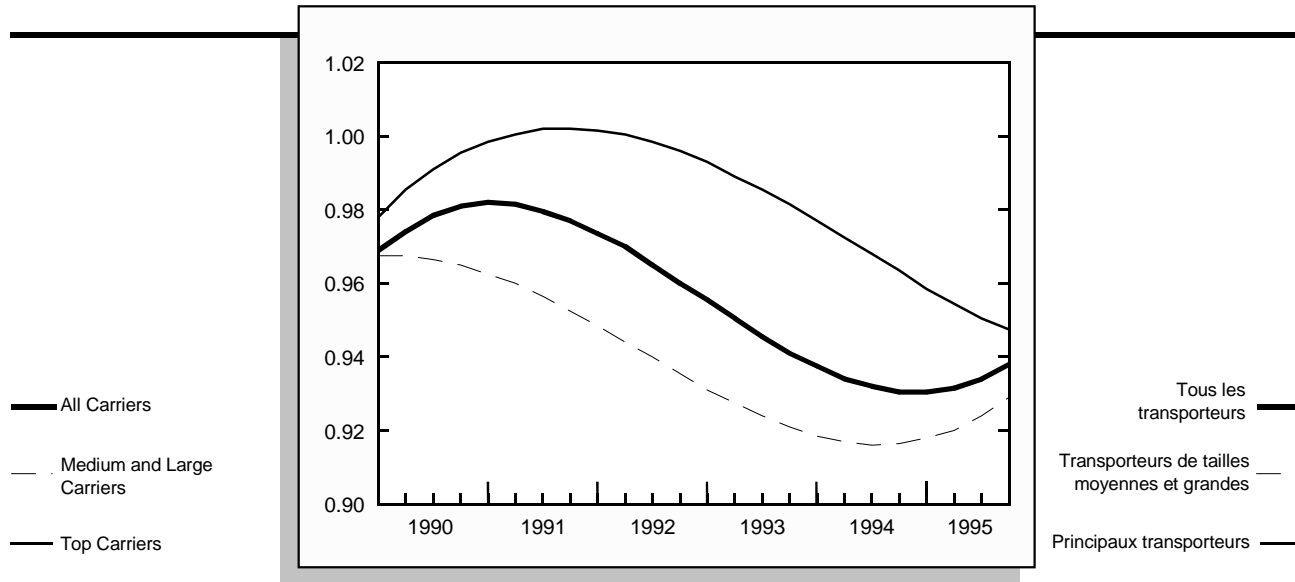
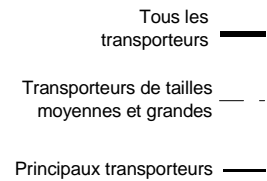


Figure 2.2

Tendance des ratios d'exploitation selon la taille des transporteurs, 1990-1995



By type of activity, the upward trend in operating ratios in 1995 was primarily observed for the specialized carriers (Table 2.4). From 1994 to 1995, the operating ratio of general freight carriers edged up from 0.93 to 0.94, while the operating ratio of specialized carriers rose to 0.96 in 1995 from 0.92 in 1994. Within the specialized carriers group, the operating ratio increased for other industries (forest products, automobile carriers, etc.), while it dropped for bulk carriers and remained unchanged for household goods (Figure 2.3).

Par type d'activité, la tendance à la hausse des ratios d'exploitation en 1995 fut surtout observée chez les transporteurs de fret spécialisé (tableau 2.4). De 1994 à 1995, le ratio d'exploitation des transporteurs de fret général s'est accru légèrement, passant de 0,93 à 0,94; tandis que le ratio d'exploitation des transporteurs de fret spécialisé a atteint 0,96 en 1995, contre 0,92 en 1994. Chez les transporteurs de fret spécialisé, le ratio d'exploitation a augmenté pour les autres industries (produits forestiers, véhicules automobiles, etc.), alors qu'il a diminué pour les transporteurs de produits en vrac et qu'il est demeuré inchangé pour les transporteurs d'articles ménagers (Figure 2.3).

Figure 2.3

Operating Ratios by Industry, 1994-1995

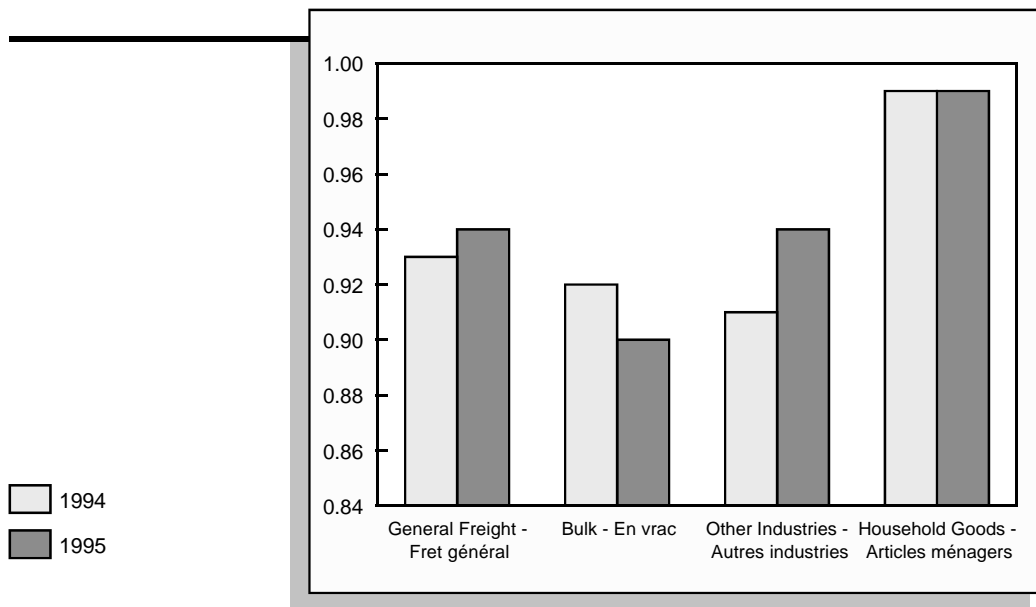


Figure 2.3

Ratios d'exploitation par industrie, 1994-1995

1.3 Crossborder traffic accounts for greater share of revenues

In 1995, total operating revenues were \$12.1 billion. Of this total, movements of freight within Canada accounted, as in the past, for the largest share, namely 73%. The proportion of revenues generated by intraprovincial traffic fell from 46% in 1994 to 44% in 1995, while the share of interprovincial traffic remained stable at 29% during the same period. However, the share of total revenues from crossborder traffic, i.e. movements of freight between Canada and other countries (primarily the United States), jumped more than three percentage points, from 22% for 1994 to 25% in 1995 (Table 2.2). Finally, 2% of Other revenues are not distributed by the type of movements.

1.3 La part des recettes tirées du trafic transfrontalier s'est accrue

En 1995, les recettes totales d'exploitation se sont élevées à 12,1 milliards de dollars. De ce total, les mouvements de marchandises à l'intérieur des frontières du Canada ont accaparé, comme par le passé, la proportion la plus importante, soit 73%. La proportion des recettes totales tirées du trafic intérieur intraprovincial est passé de 46 % en 1994 à 44 % en 1995, tandis que la part du trafic intérieur interprovincial est demeurée stable à 29 % au cours de la même période. Toutefois, la part des recettes totales tirées du transport transfrontalier, soit des mouvements de marchandises entre le Canada et les autres pays (principalement les États-Unis) s'est accrue de plus de trois points de pourcentage, passant de 22 % en 1994 à 25 % en 1995 (tableau 2.2). Enfin, 2% des autres recettes ne sont pas réparties selon le type de mouvements.

1.4 Increase in the share of fuel expenses and other purchases of transportation services

Total operating expenses were \$11.3 billion in 1995. Wages and salaries as well as other expenses (terminal charges, maintenance costs and garage expenses, freight brokerage services, insurance and miscellaneous administrative costs) were the leading expense categories, accounting for 32% and 28% respectively of total operating expenses. Over the last five years, i.e. from 1991 to 1995, the proportion of wages and salaries as well as other expenses remained essentially stable, while the share of expenses for fuel and other purchases of transportation services (purchases of transportation services, driver services, vehicle rental and leasing) rose from 7% to 10% and from 6% to 10% respectively between 1991 and 1995. On the other hand, the proportion of expenses for owner-operators fell four percentage points, from 25% in 1991 to 21% in 1995.

1.4 Augmentation de la part des dépenses pour le carburant et pour les autres achats de services de transport

Les dépenses totales d'exploitation ont atteint 11,3 milliards de dollars en 1995. Les salaires et traitements de même que les autres dépenses (frais de terminus, frais d'entretien et dépenses de garage, services de courtage de fret, assurances et frais administratifs divers) furent les catégories de dépenses les plus importantes, accaparant 32 % et 28 % respectivement du total des dépenses d'exploitation. Au cours des cinq dernières années, soit de 1991 à 1995, la proportion des salaires et traitements de même que des autres dépenses est demeurée à peu près stable, tandis que la part des dépenses pour le carburant de même que des autres achats de services de transport (achats de service de transport, services de conducteurs, location et location-bail de véhicules) a augmenté de 7 à 10 % et de 6 à 10 % respectivement entre 1991 et 1995. En contrepartie, la proportion des dépenses pour les chauffeurs contractants a diminué de 4 points de pourcentage, passant de 25 % en 1991 à 21 % en 1995.

Table 2.1
Quarterly Motor Carriers of Freight Survey, For-hire Carriers; Summary of Annual Statistics¹

Tableau 2.1
Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui; Sommaire des statistiques annuelles¹

	1991	1992	1993	1994	1995
Estimated Total Number of Carriers ² – Estimation du nombre total de transporteurs ²	1,438	1,254	1,524	1,497	1,955
	\$'000,000				
Total Operating Revenues – Recettes d'exploitation totales	8,098	8,362.5	8,949.7	10,976.2	12,054.9
Total Operating Expenses – Dépenses totales d'exploitation	7,891	8,073.0	8,560.0	10,145.6	11,256.9
Salaries and Wages ³ – Salaires et traitements ³	2,565	2,642.3	2,522.4	3,115.2	3,576.4
Fuel Expenses – Dépenses pour le carburant	590	610.8	683.4	1,001.6	1,087.5
Owner-Operator Expenses – Paiements pour les chauffeurs contractants	1,965	1,934.3	2,139.0	2,564.4	2,364.8
Other Purchased Transportation ⁴ – Autres achats de services de transport ⁴	473	502.1	816.2	866.8	1,107.6
Miscellaneous Expenses ⁵ – Autres dépenses ⁵	2,298	2,383.6	2,399.0	2,597.5	3,120.5
Operating Ratio – Ratio d'exploitation	0.97	0.96	0.96	0.92	0.93
	Number – Nombre				
Employees – Employé(es)	72,617	71,909	72,728	77,221	90,286
Equipment Operated – Matériel productif en service					
Straight Trucks – Camions	9,130	8,360	8,253	7,894	7,980
Road Tractors – Tracteurs routiers	29,236	29,862	31,059	29,969	39,277

¹ Data are from the Quarterly Motor Carriers of Freight Survey. – Les données proviennent de l'Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises.

² Annual averages. – Moyennes annuelles.

³ Including employee benefits. – Comprend les avantages sociaux.

⁴ Includes driver services, vehicle lease or rent and purchased transportation. – Inclut les services de conducteurs, la location et la location-bail de véhicules de même que les achats de services de transport.

⁵ Includes terminal expenses, maintenance and garage expenses, load broker services and other operating expenses (insurance, administration). – Inclut les frais de terminus, les frais d'entretien et dépenses de garage, les services de courtage de fret de même que les autres dépenses d'exploitation (assurances, administration).

Table 2.2

Quarterly Motor Carriers of Freight Survey, For-Hire Carriers: Summary Statistics by Quarter, 1995

Tableau 2.2

Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises, transporteurs pour compte d'autrui : sommaire statistique selon le trimestre, 1995

	Quarter – Trimestre				Total
	I	II	III	IV	
Number of Carriers Surveyed – Nombre de transporteurs enquêtés	561	548	534	526	...
Estimated Total Number of Carriers – Estimation du nombre total de transporteurs	2,023	1,971	1,913	1,911	...
Operating Revenues – Recettes d'exploitation	\$'000,000				
Intraprovincial – Intraprovinciaux	1,357.7	1,342.8	1,309.0	1,268.2	5,277.7
Interprovincial – Interprovinciaux	886.9	859.3	879.5	870.6	3,496.3
Domestic Movements – Mouvements intérieurs	2,244.6	2,202.2	2,188.5	2,138.8	8,774.1
Into Canada – À destination du Canada	359.1	343.2	389.6	365.1	1,457.0
Out of Canada – En provenance du Canada	353.6	385.0	396.5	397.3	1,532.4
International movements – Mouvements internationaux	712.6	728.1	786.1	762.4	2,989.2
Transportation Revenues – Recettes tirées du transport	2,957.2	2,930.3	2,974.6	2,901.2	11,763.3
Other Revenues – Autres recettes	73.1	64.8	91.0	62.7	291.6
Total Operating Revenues – Recettes totales d'exploitation	3,030.3	2,995.1	3,065.6	2,963.9	12,054.9
Operating Expenses – Dépenses d'exploitation	\$'000,000				
Salaries and wages ¹ – Salaires et traitements ¹	871.9	880.7	901.7	922.1	3,576.4
Fuel Expenses – Dépenses pour le carburant	279.1	271.7	272.1	264.6	1,087.5
Owner Operator Expenses – Paiements pour les chauffeurs contractants	611.5	580.6	594.4	578.4	2,364.8
Other Purchased Transportation Expenses ² – Achats de services de transport ²	296.3	261.3	288.0	262.1	1,107.6
Miscellaneous Expenses ³ – Autres dépenses ³	754.1	779.3	798.7	788.5	3,120.5
Total Operating Expenses – Dépenses totales d'exploitation	2,812.8	2,773.5	2,854.9	2,815.7	11,256.9
Operating Ratio – Ratio d'exploitation	0.93	0.93	0.93	0.95	0.93
Drivers – Conducteurs	Number – Nombre				
Company Drivers – Conducteurs de l'entreprise	50,884	51,072	49,798	49,539	...
Owner Operator – Chauffeurs contractants	23,234	24,425	24,330	24,501	...
Total Number of Drivers – Nombre total de conducteurs	74,118	75,497	74,128	74,040	...

¹ Including employee benefits. – Comprend les avantages sociaux.

² Includes driver services, vehicle lease or rent and purchased transportation. – Inclut les services de conducteurs, la location et la location-bail de véhicules de même que les achats de services de transport.

³ Includes terminal expenses, maintenance and garage expenses, load broker services and other operating expenses (insurance, administration, etc.) Inclut les frais de terminus, les frais d'entretien et dépenses de garage, les services de courtage de fret de même que les autres dépenses (assurances, administration, etc.).

Table 2.3 Quarterly Motor Carriers of Freight Survey, For-Hire Carriers: Summary Statistics by Region, 1995						Tableau 2.3 Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises, transporteurs pour compte d'autrui : sommaire statistique selon la région, 1995										
Regions – Régions		Atlantic Provinces – Provinces maritimes					Québec					Ontario				
Quarter – Trimestre		I	II	III	IV	Total	I	II	III	IV	Total	I	II	III	IV	Total
Number of Carriers Surveyed – Nombre de transporteurs enquêtés		56	53	52	49	...	114	110	108	106	...	181	181	177	176	...
Estimated Total Number of Carriers – Estimation du nombre total de transporteurs		137	134	133	129	...	470	438	426	424	...	603	610	601	598	...
\$'000,000																
General Freight : Truckload – Fret général : charge complète		102.3	97.8	100.8	103.3	404.2	235.8	219.6	190.6	164.6	810.7	524.9	500.9	529.4	549.3	2,104.5
General Freight : Less than Truckload – Fret général : charge partielle		30.2	30.8	32.4	28.0	121.4	74.1	94.2	101.9	61.9	332.1	269.5	291.7	225.6	234.2	1,021.1
Bulk – Produits en vrac		18.0	34.0	14.9	20.3	87.2	98.7	102.0	83.5	92.7	376.9	86.5	93.6	122.2	112.4	414.8
Household Goods Moving – Déménagement d'articles ménagers		5.0	9.1	10.2	4.9	29.2	10.3	16.2	9.7	9.1	45.3	39.7	66.3	66.5	33.3	205.9
Other Types of Activity ¹ – Autres types d'activités ¹		59.0	78.6	51.4	43.0	232.1	124.4	74.5	127.6	167.9	494.4	145.7	163.0	179.3	193.8	681.7
Total Transportation Revenues – Total des recettes tirées du transport		214.5	250.4	209.9	199.4	874.1	543.3	506.5	513.2	496.2	2,059.3	1,066.3	1,115.6	1,123.1	1,123.1	4,428.0
Other Revenues – Autres Recettes		2.2	1.1	2.7	1.9	7.8	17.5	10.5	18.5	8.0	54.5	30.4	29.9	42.6	28.9	131.9
Total Operating Revenues – Recettes totales d'exploitation		216.7	251.5	212.5	201.3	881.9	560.8	517.0	531.7	504.2	2,113.8	1,096.7	1,145.5	1,165.7	1,152.0	4,559.9
Salaries and Wages ² – Salaires et traitements ²		41.2	52.0	45.8	42.3	181.3	170.2	160.5	158.0	160.9	649.7	328.7	321.5	329.2	353.5	1,332.9
Fuel Expenses – Dépenses pour le carburant		16.0	25.5	20.0	18.5	80.1	66.9	55.1	61.4	54.8	238.1	82.2	93.0	90.2	87.6	353.1
Owner-Operator Expenses – Paiements pour les chauffeurs contractants		64.2	63.0	53.0	58.8	239.0	88.6	80.2	75.0	82.4	326.3	251.0	234.8	256.4	235.3	977.6
Other Purchased Transportation ³ – Achats de service de transport ³		24.0	30.2	24.8	24.3	103.4	48.1	45.7	48.6	36.8	179.2	110.3	106.9	121.6	108.9	447.6
Miscellaneous Expenses ⁴ – Autres dépenses ⁴		57.3	65.0	56.1	49.1	227.5	153.9	142.3	149.8	155.9	601.9	249.7	298.5	297.8	294.4	1,140.4
Total Operating Expenses – Dépenses totales d'exploitation		202.8	235.7	199.7	193.0	831.3	527.7	483.8	492.9	490.9	1,995.3	1,021.9	1,054.7	1,095.2	1,079.8	4,251.5
Operating Ratio – Ratio d'exploitation		0.94	0.94	0.94	0.96	0.94	0.94	0.94	0.93	0.97	0.94	0.93	0.92	0.94	0.94	0.93
Company Drivers – Conducteurs de l'entreprise		2,442	3,403	3,406	2,804	...	11,082	10,772	10,333	9,669	...	17,634	16,771	17,528	17,591	...
Owner Operators – Chauffeurs contractants		1,767	2,007	1,793	2,166	...	2,525	2,848	2,891	3,376	...	10,361	10,221	11,376	10,839	...
Total Number of Drivers – Nombre total de conducteurs		4,209	5,410	5,199	4,970	...	13,608	13,620	13,224	13,045	...	27,996	26,992	28,904	28,430	...

¹ Other may include forest products, heavy machinery, etc. – Autres peut comprendre les produits forestiers, la machinerie lourde, etc.

² Including employee benefits. – Comprend les avantages sociaux.

³ Includes driver services, vehicle lease or rent and purchased transportation. – Inclut les services de conducteurs, la location et la location-bail de véhicules de même que les achats de services de transport.

⁴ Includes terminal expenses, maintenance and garage expenses, load broker services and other operating expenses (insurance, administration, etc.) – Inclut les frais de terminus, les frais d'entretien et dépenses de garage, les services de courtage de fret de même que les autres dépenses (assurances, administration, etc.).

Table 2.3 Quarterly Motor Carriers of Freight Survey, For-Hire Carriers: Summary Statistics by Region, 1995 – concluded					Tableau 2.3 Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises, transporteurs pour compte d'autrui : sommaire statistique selon la région, 1995 – fin														
Prairies					British Columbia – Colombie Britannique					Territoires – Territoires					Canada				
I	II	III	IV	Total	I	II	III	IV	Total	I	II	III	IV	Total	I	II	III	IV	Total
110	107	107	105	...	93	90	83	83	...	7	7	7	7	...	561	548	534	526	...
479	462	462	468	...	328	320	285	285	...	7	7	7	7	...	2023	1971	1913	1911	...
\$'000,000																			
285.3	265.3	268.0	300.8	1,119.3	121.0	123.7	108.7	111.5	464.9	1.4	7.2	1.6	1.2	11.5	1,270.8	1,214.6	1,199.0	1,230.6	4,915.1
131.8	129.5	138.4	121.2	520.9	48.0	42.7	76.9	58.4	226.0	2.9	6.0	2.8	1.7	13.4	556.4	595.1	577.9	505.5	2,234.9
194.1	192.0	214.5	207.3	807.9	33.3	36.4	25.7	27.3	122.7	0.9	0.3	0.3	0.3	1.8	431.6	458.3	461.2	460.2	1,811.4
12.5	18.7	20.5	10.9	62.5	14.5	12.6	6.8	17.3	51.1	0.3	0.4	0.2	1.3	2.2	82.3	123.3	113.9	76.7	396.2
172.1	154.8	172.6	147.4	646.9	107.7	67.9	83.5	69.1	328.2	7.2	0.2	8.2	6.9	22.5	616.1	539.0	622.5	628.1	2,405.8
795.9	760.2	813.8	787.6	3,157.5	324.5	283.4	301.6	283.6	1,193.0	12.7	14.2	13.1	11.4	51.3	2,957.2	2,930.3	2,974.6	2,901.2	11,763.3
11.8	17.1	23.2	18.9	71.0	9.1	6.2	4.0	4.6	23.9	2.1	-	0.0	0.4	2.5	73.1	64.7	91.0	62.8	291.6
807.7	777.3	837.0	806.5	3,228.5	333.6	289.6	305.6	288.1	1,216.9	14.8	14.2	13.1	11.8	53.9	3,030.3	2,995.1	3,065.6	2,963.9	12,054.9
229.7	245.8	270.9	263.9	1,010.3	98.0	97.7	94.7	98.6	389.0	4.0	3.1	3.2	3.0	13.2	871.9	880.7	901.7	922.1	3,576.4
90.0	77.8	76.2	76.8	320.9	23.0	19.4	23.6	26.2	92.3	0.9	0.8	0.6	0.7	3.0	279.1	271.7	272.1	264.6	1,087.5
136.7	131.8	142.9	141.3	552.8	69.2	68.1	63.7	57.2	258.3	1.7	2.6	3.3	3.3	10.9	611.5	580.6	594.4	578.4	2,364.8
66.6	55.7	64.8	66.7	253.8	45.0	22.8	26.1	23.1	117.1	2.2	0.1	2.2	2.2	6.6	296.3	261.3	288.0	262.1	1,107.6
217.9	204.8	220.2	218.0	860.9	70.9	62.6	71.4	68.7	273.5	4.5	6.1	3.4	2.4	16.3	754.1	779.3	798.7	788.5	3,120.5
741.0	715.9	775.0	766.7	2,998.7	306.2	270.7	279.5	273.8	1,130.1	13.1	12.7	12.6	11.6	50.0	2,812.8	2,773.5	2,854.9	2,815.7	11,256.9
0.92	0.92	0.93	0.95	0.93	0.92	0.94	0.92	0.95	0.93	0.89	0.90	0.97	0.98	0.93	0.93	0.93	0.93	0.95	0.93
14,495	15,115	13,830	14,690	...	5,052	4,792	4,605	4,666	...	178	219	97	120	...	50,884	51,072	49,798	49,539	...
4,861	4,958	5,151	5,003	...	3,655	4,312	3,027	3,009	...	64	78	91	108	...	23,234	24,425	24,330	24,501	...
19,357	20,073	18,981	19,692	...	8,707	9,104	7,632	7,675	...	242	297	188	228	...	74,118	75,497	74,128	74,040	...

Table 2.4
Quarterly Motor Carriers of Freight Survey, For-Hire
Carriers: General and Specialized Freight by
Quarter, 1995

Tableau 2.4
Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de
marchandises, transporteurs pour compte d'autrui : fret
général et spécialisé selon le trimestre, 1995

	Quarter I – Trimestre I			Quarter II – Trimestre II		
	General Freight	Specialized Freight	Total	General Freight	Specialized Freight	Total
	Fret général	Fret spécialisé		Fret général	Fret spécialisé	
Number of Carriers Surveyed – Nombre de transporteurs enquêtés	235	326	561	226	322	548
Estimated Total Number of Carriers – Estimation du nombre total de transporteurs	859	1,164	2,023	818	1,153	1,971
	\$'000,000					
Total Operating Revenues – Recettes totales d'exploitation	1,773.5	1,256.8	3,030.3	1,740.7	1,254.4	2,995.1
Salaries and Wages ¹ – Salaires et traitements ¹	498.0	373.9	871.9	492.2	388.5	880.7
Fuel Expenses – Dépenses pour le carburant	145.1	134.0	279.1	140.4	131.2	271.7
Owner-Operator Expenses – Paiements pour les chauffeurs contractants	366.7	244.8	611.5	367.7	212.9	580.6
Other Purchased Transportation ² – Achats de service de transport ²	226.4	69.9	296.3	192.5	68.8	261.3
Miscellaneous Expenses ³ – Autres dépenses ³	419.6	334.5	754.1	423.6	355.7	779.3
Total Operating Expenses- Dépenses totales d'exploitation	1,655.7	1,157.0	2,812.8	1,616.3	1,157.2	2,773.5
Operating Ratio – Ratio d'exploitation	0.93	0.96	0.93	0.93	0.95	0.93
	Number – Nombre					
Company Drivers – Conducteurs de l'entreprise	27,122	23,762	50,884	26,578	24,494	51,072
Owner Operator – Chauffeurs contractants	15,365	7,869	23,234	15,369	9,056	24,425
Total Number of Drivers – Nombre total de conducteurs	42,487	31,631	74,118	41,948	33,549	75,497

¹ Including employee benefits. – Comprend les avantages sociaux.

² Includes driver services, vehicle lease or rent and purchased transportation. – Inclut les services de conducteurs, la location et la location-bail de véhicules de même que les achats de services de transport.

³ Includes terminal expenses, maintenance and garage expenses, load broker and other operating expenses (insurance, administration, etc.). Inclut les frais de terminus, les frais d'entretien et dépenses de garage, les services de courtage de fret de même que les autres dépenses d'exploitation (assurances, administration, etc.).

Table 2.4
Quarterly Motor Carriers of Freight Survey, For-Hire
Carriers: General and Specialized Freight by
Quarter, 1995 – concluded

Tableau 2.4
Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de
marchandises, transporteurs pour compte d'autrui : fret
général et spécialisé selon le trimestre, 1995 - fin

Quarter III – Trimestre III			Quarter IV – Trimestre IV			Total		
General Freight	Specialized Freight	Total	General Freight	Specialized Freight	Total	General Freight	Specialized Freight	Total
Fret général	Fret spécialisé		Fret général	Fret spécialisé		Fret général	Fret spécialisé	
242	292	534	210	316	526
848	1,065	1,913	784	1,128	1,911
\$'000,000								
1,781.8	1,283.8	3,065.6	1,638.8	1,325.1	2,963.9	6,934.8	5,120.1	12,054.9
497.9	403.9	901.7	479.4	442.7	922.1	1,967.4	1,609.0	3,576.4
145.8	126.3	272.1	132.6	132.0	264.6	564.0	523.5	1,087.5
365.7	228.7	594.4	363.1	215.3	578.4	1,463.2	901.7	2,364.8
214.8	73.2	288.0	173.8	88.2	262.1	807.4	300.2	1,107.6
452.4	346.3	798.7	415.9	372.6	788.5	1,711.4	1,409.1	3,120.5
1,676.5	1,178.4	2,854.9	1,564.8	1,250.8	2,815.7	6,513.4	4,743.5	11,256.9
0.94	0.95	0.93	0.96	0.96	0.95	0.94	0.96	0.93
Number – Nombre								
26,724	23,074	49,798	24,703	24,836	49,539
15,438	8,892	24,330	15,350	9,151	24,501
42,162	31,966	74,128	40,053	33,987	74,040

Section II – Annual survey of motor carriers of freight, 1995

2.1 Changes in methodology

As with the quarterly survey, some changes were made in methodology for the 1995 annual survey of For-hire motor carriers of freight. These changes were identical to those made to the quarterly survey, namely, use of the Business Register (BR) as the source for the sampling frame. This change also resulted in an increase in the size of the survey population. In the case of the annual survey, the estimated size of the population increased from approximately 1,700 in 1994 to more than 2,100 For-hire carriers in 1995. This increase of approximately 400 carriers in the population limits the analysis of 1995 data to indicators, such as ratios or proportions, that do not vary with the size of the population.

2.2 Profitability comparable to 1994

The analysis of 1995 balance sheet data reveals first of all that For-hire trucking companies based in Canada with annual revenues of \$1 million or more were generally just as profitable in 1995 as they were in 1994, when their financial performance was outstanding. These companies generated net operating revenues of \$558 million (total revenues of \$12.1 billion and total expenses of \$11.6 billion). The operating profit margin in 1995 (4.6%) was thus comparable to that posted in 1994 (4.5%), and significantly higher than those observed from 1991 to 1993 (Table 2.5). By region, the most notable changes in 1995 were in the Atlantic and the Prairies, where the profit margin was up one percentage point, and in British Columbia, where it was down one percentage point (Figure 2.4 and Table 2.6). Trucking companies operating in the bulk freight industry saw their operating profit margin rise by half a percentage point between 1994 and 1995 (Table 2.7), while the operating profit margin remained virtually unchanged in other segments of the trucking industry. Medium carriers (annual revenues of between \$1 million and \$12 million) also posted a gain of half a percentage point in operating profit margin between 1994 and 1995, while the profit margin of large carriers (annual revenues of between \$12 million and \$25 million) fell half a percentage point during the same period. The profit margin of Top carriers (more than \$25 million in annual revenues) remained unchanged between 1994 and 1995 (Table 2.8).

2.3 Improved short-term liquidity

The short-term liquidity of for-hire carriers improved in 1995, with the working capital ratio rising to 1.074 from 1.016 in 1994. Since the early 1990s, the best short-term liquidity observed was in 1992, when the working capital ratio hit 1.036 (Table 2.5). From 1994 to 1995, short-term liquidity improved mainly in British Columbia and in the Territories, while it rose more moderately in Ontario and the Prairies, and remained virtually unchanged in the Maritimes and Quebec (Table 2.6). The working capital ratio rose significantly in most industries between 1994 and 1995, except that of household goods

Section II – Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises, 1995

2.1 Changements méthodologiques

Tout comme pour l'enquête trimestrielle, des changements méthodologiques furent apportés à l'enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui de 1995. Ces changements furent identiques à ceux apportés à l'enquête trimestrielle : soit l'utilisation du Registre des entreprises (RE) comme source pour la base de sondage. Ce changement a également eu comme conséquence d'accroître la taille de la population observée. Dans le cas de l'enquête annuelle, la taille estimée de la population est passée d'environ 1 700 en 1994 à plus de 2 100 transporteurs pour compte d'autrui en 1995. Cet accroissement d'environ 400 transporteurs dans la population restreint l'analyse des données de 1995 à l'utilisation d'indicateurs, tels les ratios ou les proportions, qui ne varient pas en fonction de la taille de la population.

2.2 Rentabilité comparable à 1994

L'analyse des données du bilan financier de 1995 nous apprend tout d'abord que les entreprises de camionnage pour compte d'autrui domiciliés au Canada et ayant des recettes annuelles de 1 million de dollars ou plus furent de façon générale aussi rentables en 1995 qu'en 1994, année pour laquelle leur performance financière fut exceptionnelle. Ces entreprises ont généré des recettes nettes d'exploitation de 558 millions de dollars (recettes totales de 12,1 milliards de dollars et dépenses totales de 11,6 milliards de dollars). La marge bénéficiaire d'exploitation fut ainsi comparable en 1995 (4,6%) à celle enregistrée en 1994 (4,5 %), et largement supérieure à celles observées de 1991 à 1993 (tableau 2.5). Par région, les changements les plus notables en 1995 furent enregistrés dans les Maritimes et dans les Prairies, où la marge bénéficiaire fut en hausse d'un point de pourcentage, et en Colombie-Britannique, en baisse d'un point de pourcentage (Figure 2.4 et tableau 2.6). Les entreprises de camionnage œuvrant dans l'industrie des produits en vrac ont vu leur marge bénéficiaire d'exploitation s'accroître d'un demi-point de pourcentage de 1994 à 1995 (tableau 2.7), alors que la marge bénéficiaire d'exploitation demeurait à peu près inchangée dans les autres segments de l'industrie du camionnage. Les transporteurs de taille moyenne (recettes annuelles entre 1 et 12 millions de dollars) ont également enregistré une marge bénéficiaire d'exploitation supérieure d'un demi-point de pourcentage en 1995 par rapport à 1994, tandis que la marge bénéficiaire des transporteurs de grande taille (recettes annuelles entre 12 et 25 millions de dollars) diminuait d'un demi-point de pourcentage au cours de la même période. La marge bénéficiaire des principaux transporteurs (plus de 25 millions en recettes annuelles) demeurait inchangée en 1995 par rapport à 1994 (tableau 2.8).

2.3 Meilleure solvabilité à court terme

Les transporteurs pour compte d'autrui ont enregistré une meilleure solvabilité à court terme en 1995, le ratio du fonds de roulement s'établissant à 1,074 contre 1,016 en 1994. Depuis le début des années 90, la meilleure solvabilité à court terme avait été observée en 1992, le ratio du fonds de roulement ayant atteint 1,036 (tableau 2.5). De 1994 à 1995, la solvabilité à court terme s'est surtout améliorée en Colombie-Britannique et dans les Territoires, tandis qu'elle s'est accrue de façon plus modérée en Ontario et dans les Prairies et qu'elle est demeurée à peu près inchangée dans les Maritimes et au Québec (tableau 2.6). Le ratio du fonds de roulement a augmenté de façon significative

Figure 2.4

Profit Margins by Region, 1994-1995

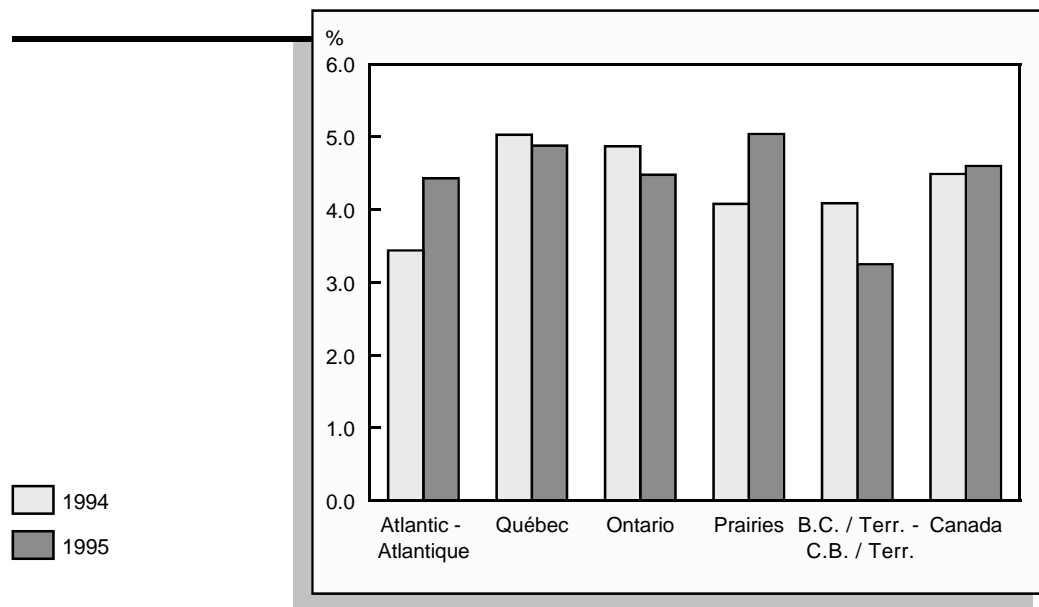


Figure 2.4

Marges bénéficiaires par région, 1994-1995

movers (Table 2.7). Finally, from 1994 to 1995, short-term liquidity improved primarily for medium carriers (Table 2.8).

2.4 Slight deterioration of long-term liquidity

Long-term liquidity, as measured by the long-term debt to equity ratio, deteriorated slightly in 1995. After peaking at 0.545 in 1992, the long-term debt to equity ratio improved, from 0.527 in 1993 to 0.518 in 1994, only to worsen again in 1995, rising to 0.544 (Table 2.5). The proportion of long-term debt to total liabilities thus rose from 46% in 1994 to 50% in 1995. Between 1994 and 1995, long-term liquidity deteriorated primarily in Quebec, Ontario and the Territories, while it improved in the Maritimes (Table 2.6). The increase in the long-term debt to equity ratio was essentially the same in all segments of the trucking industry (Table 2.7), while the largest increase was noted for medium carriers, from 0.492 in 1994 to 0.537 in 1995 (Table 2.8).

2.5 Financial leverage once again positive in 1995

For the second time since the early 1990s, return on equity (15.7%) exceeded return on capital employed (14.6%), which resulted in positive financial leverage (Table 2.5). In other words, in 1995, For-hire trucking companies posted a higher return on equity than the interest rate paid on borrowed funds, thereby generating greater cash flow for financing company operations. While financial leverage was positive in all regions in 1994, it was negative in 1995 in the Prairies and to a lesser extent in Quebec (Table 2.6). As in 1994, financial leverage was positive in all industries except that of household

dans la plupart des industries, entre 1994 et 1995, sauf celle des transporteurs d'articles ménagers (tableau 2.7). Finalement, la solvabilité à court terme a surtout augmenté de 1994 à 1995 chez les transporteurs de taille moyenne (tableau 2.8).

2.4 Légère détérioration de la solvabilité à long terme

La solvabilité à long terme, telle que mesurée par le ratio de la dette à long terme sur l'avoir des actionnaires, s'est légèrement détériorée en 1995. Après avoir atteint un sommet de 0,545 en 1992, le ratio de la dette à long terme sur l'avoir des actionnaires s'est améliorée, passant successivement à 0,527 en 1993 et à 0,518 en 1994; pour se détériorer à nouveau en atteignant 0,544 en 1995 (tableau 2.5). La proportion de la dette à long terme sur le passif total s'est ainsi accrue de 46 % en 1994 à 50 % en 1995. La solvabilité à long terme s'est surtout détériorée au Québec, en Ontario et dans les Territoires entre 1994 et 1995, alors qu'elle s'est améliorée dans les Maritimes (tableau 2.6). Le ratio de la dette à long terme sur l'avoir des actionnaires s'est accru de façon à peu près équivalente dans tous les segments de l'industrie du camionnage (tableau 2.7), alors qu'il a surtout augmenté chez les transporteurs de taille moyenne, passant de 0,492 à 0,537 entre 1994 et 1995 (tableau 2.8).

2.5 Effet de levier encore une fois positif en 1995

Pour la deuxième fois depuis le début des années 90, le rendement de l'avoir, à 15,7 %, a surpassé le rendement des capitaux employés, à 14,6 %, dégagant ainsi un effet positif de levier financier (tableau 2.5). C'est donc dire que les entreprises de camionnage pour compte d'autrui en 1995 ont enregistré un rendement sur l'avoir des actionnaires supérieur au taux d'intérêt payé sur les fonds empruntés, dégagant ainsi une marge de manœuvre pour le financement des opérations de l'entreprise. Alors qu'il fut positif dans l'ensemble des régions en 1994, l'effet de levier fut négatif en 1995 dans les Prairies et, dans une moindre mesure, au Québec (tableau 2.6). Comme en 1994,

goods movers (Table 2.7), and was positive for medium and large carriers but negative for Top carriers (Table 2.8).

2.6 Trends for equipment in service remained unchanged

The annual survey of for-hire motor carriers of freight also gathers information on equipment in service. According to the 1995 survey results, the number of trailers (semi and full) was just over 131,000 units, or an average of 62 per carrier (Table 2.9). The proportions of leased power units (straight trucks and road tractors) and trailers remained virtually the same as those observed in 1993 and 1994 (13% and 16% respectively – Figure 2.5). Temperature-controlled and insulated vans and semi-trailers remained the most commonly leased type of equipment in 1995 (about 20%). By industry, general freight carriers leased a larger proportion (20%) of their equipment than specialized carriers (11%). These proportions are identical to those observed in recent years (Table 2.10).

l'effet de levier fut positif dans l'ensemble des industries, sauf celle des articles ménagers (tableau 2.7), et il fut positif pour les transporteurs de tailles moyenne et grande, mais négatif pour les principaux transporteurs (tableau 2.8).

2.6 Les tendances se sont maintenues pour le matériel en service

L'enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui permet également de recueillir des informations sur le matériel en service. Selon les résultats de l'enquête de 1995, le nombre de remorques (semi-remorques et remorques classiques) a atteint un peu plus de 131 000 unités, soit une moyenne de 62 par transporteur (tableau 2.9). Les proportions des unités motrices (camions et tracteurs routiers) et des remorques louées sont demeurées à peu près identiques à celles observées en 1993 et 1994 (13 % et 16 % respectivement – Figure 2.5). Les fourgons et semi-remorques thermiques et non-thermiques sont demeurés en 1995 le type de matériel en service le plus loué (près de 20 %). Par industrie, les transporteurs de fret général ont loué dans une grande proportion (20 %) leur matériel que les transporteurs de fret spécialisé (11 %), soient des proportions identiques à celles observées au cours des dernières années (tableau 2.10).

Figure 2.5

Leased Power Units and Semi-Trailers, 1991-1995

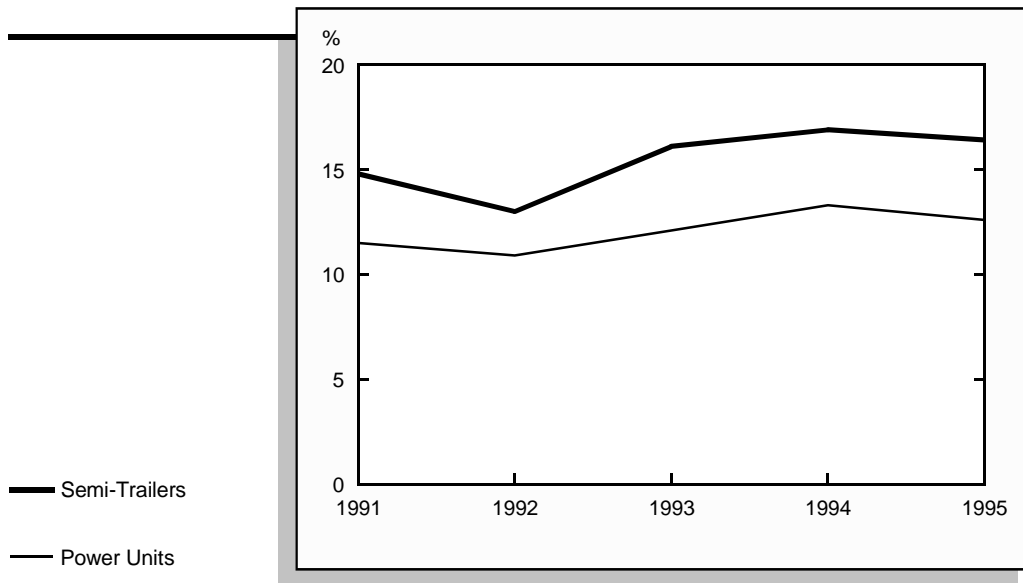


Figure 2.5

Unités motorisées et semi-remorques louées, 1991-1995

Semi-remorques
Unités motorisées

Table 2.5
Annual Motor Carriers of Freight Survey, For-Hire Carriers, Summary of Financial Statistics¹

Tableau 2.5
Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises, transporteurs pour compte d'autrui, sommaire des statistiques financières¹

	1991	1992	1993	1994	1995
Estimated Total Number of Carriers – Estimation du nombre total de transporteurs	1,427	1,460	1,580	1,734	2,144
Balance Sheet – Bilan	\$'000,000				
Current Assets – Actifs à court terme	1,604.3	1,614.7	1,739.9	2,083.2	2,264.5
Current Liabilities – Passifs à court terme	1,567.2	1,559.2	1,762.7	2,049.3	2,107.8
Working Capital – Fonds de roulement	37.1	55.5	-22.8	33.9	156.7
Long-Term Assets – Actifs à long terme	2,777.1	2,718.2	2,822.0	3,301.2	3,688.2
Net Assets – Actif net	2,814.2	2,773.7	2,799.2	3,335.1	3,844.9
Long-Term Liabilities – Passifs à long terme	1,530.0	1,511.5	1,473.8	1,728.3	2,093.3
Owner(s) Equity – Avoir des actionnaires	1,284.2	1,262.2	1,325.4	1,606.8	1,751.6
Long-Term Capital Employed – Capitaux employés à long terme	2,814.2	2,773.7	2,799.2	3,335.1	3,844.9
Income Statement – État des revenus et dépenses	\$'000,000				
Operating Revenues – Recettes d'exploitation	8,434.5	8,545.6	9,222.0	10,962.7	12,127.5
Operating Expenses – Dépenses d'exploitation	8,167.7	8,340.6	8,929.4	10,470.7	11,569.5
Net Operating Income – Recettes nettes d'exploitation	266.8	205.0	292.5	492.0	558.0
Other Revenues – Autres recettes	258.5	303.9	230.3	390.5	437.7
Other Expenses – Autres dépenses	406.7	409.7	312.6	486.3	610.6
Net Other Income – Autres recettes nettes	-148.2	-105.8	-82.4	-95.8	-172.9
Net Income before Taxes – Recettes nettes avant impôt	118.7	99.2	210.2	396.2	385.0
Provisions for Income Taxes – Provisions pour impôt sur le revenu	38.3	41.7	63.5	115.2	110.9
Net Income before Extraordinary Items – Recettes nettes avant gains/pertes extraordinaires	80.4	57.4	146.7	281.0	274.1
Extraordinary Items – Gains / pertes extraordinaires	8.3	4.3
Net Profit – Recettes nettes	80.4	57.4	146.7	272.7	269.8
Financial Ratios – Ratios financiers					
Profitability – Rentabilité					
Operating Profit Margin – Marge bénéficiaire d'exploitation	3.16%	2.40%	3.17%	4.49%	4.60%
Operating Ratio – Ratio d'exploitation	0.97	0.98	0.97	0.96	0.95
Return on Assets – Rendement de l'actif	1.84%	1.33%	3.22%	5.22%	4.61%
Leverage – Levier financier					
Return on Equity – Rendement de l'avoir	6.26%	4.55%	11.07%	17.49%	15.65%
Return on Capital Employed – Rendement des capitaux employés	10.18%	8.95%	11.95%	15.79%	14.61%
Interest Coverage Ratio – Ratio de couverture des intérêts	1.71	1.66	2.69	4.04	3.18
Solvency – Solvabilité					
Working Capital Ratio – Ratio du fonds de roulement	1.024	1.036	0.987	1.016	1.074
Long-Term Debt to Equity Ratio – Ratio de la dette à long terme sur l'avoir des actionnaires	0.544	0.545	0.527	0.518	0.544

¹ Data are from the Annual Motor Carriers of Freight Survey. – Les données proviennent de l'Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises.

Table 2.6

Annual Motor Carriers of Freight Survey, For-Hire Carriers, Financial Statistics by Region, 1995

Tableau 2.6

Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises, transporteurs pour compte d'autrui, statistiques financières par région, 1995

	Atlantic Provinces	Québec	Ontario	Prairies	British Columbia	Territories	Canada
	Provinces Maritimes				Colombie Britannique	Territoires	
Estimated Total Number of Carriers – Estimation du nombre total de transporteurs	143	500	686	501	308	5	2,144
Balance Sheet – Bilan	\$'000,000						
Current Assets – Actifs à court terme	193.0	359.3	889.9	629.3	186.5	6.5	2,264.5
Current Liabilities – Passifs à court terme	173.6	366.6	788.0	609.7	163.7	6.2	2,107.8
Working Capital – Fonds de roulement	19.4	-7.4	101.9	19.6	22.8	0.3	156.7
Long-Term Assets – Actifs à long terme	204.2	806.3	1,339.7	1,087.1	232.5	18.3	3,688.2
Net Assets – Actif net	223.6	798.9	1,441.6	1,106.8	255.3	18.7	3,844.9
Long-Term Liabilities – Passifs à long terme	120.6	456.9	856.6	496.2	146.1	16.8	2,093.3
Owner(s) Equity – Avoir des actionnaires	103.0	342.1	585.0	610.5	109.2	1.8	1,751.6
Long-Term Capital Employed – Capitaux employés à long terme	223.6	798.9	1,441.6	1,106.8	255.3	18.7	3,844.9
Income Statement – État des revenus et dépenses	\$'000,000						
Operating Revenues – Recettes d'exploitation	926.9	2,123.1	4,492.3	3,517.2	1,025.8	42.2	12,127.5
Operating Expenses – Dépenses d'exploitation	885.8	2,019.4	4,291.1	3,339.9	993.1	40.2	11,569.5
Net Operating Income – Recettes nettes d'exploitation	41.0	103.7	201.2	177.3	32.7	2.0	558.0
Other Revenues – Autres recettes	9.0	67.9	264.2	86.5	9.6	0.5	437.7
Other Expenses – Autres dépenses	13.1	108.7	343.0	127.1	17.2	1.3	610.6
Net Other Income – Autres recettes nettes	-4.1	-40.9	-78.9	-40.6	-7.6	-0.8	-172.9
Net Income before Taxes – Recettes nettes avant impôt	36.9	62.8	122.4	136.7	25.1	1.2	385.0
Provisions for Income Taxes – Provisions pour impôt sur le revenu	5.7	20.2	35.2	43.4	6.0	0.3	110.9
Net Income before Extraordinary Items – Recettes nettes avant gains/pertes extraordinaires	31.2	42.6	87.1	93.2	19.1	0.9	274.1
Extraordinary Items – Gains / pertes extraordinaires	0.5	1.0	0.9	0.7	1.2	0.0	4.3
Net Profit – Recettes nettes	30.7	41.6	86.2	92.5	17.9	0.9	269.8
Financial Ratios – Ratios financiers							
Profitability – Rentabilité							
Operating Profit Margin – Marge bénéficiaire d'exploitation	4.43%	4.88%	4.48%	5.04%	3.19%	4.80%	4.60%
Operating Ratio – Ratio d'exploitation	0.96	0.95	0.96	0.95	0.97	0.95	0.95
Return on Assets – Rendement de l'actif	7.86%	3.66%	3.91%	5.43%	4.55%	3.60%	4.61%
Leverage – Levier financier							
Return on Equity – Rendement de l'avoir	30.31%	12.46%	14.89%	15.27%	17.47%	48.78%	15.65%
Return on Capital Employed – Rendement des capitaux employés	20.05%	12.77%	13.63%	16.61%	12.88%	9.63%	14.61%
Interest Coverage Ratio – Ratio de couverture des intérêts	5.67	2.60	2.65	3.90	4.23	2.99	3.18
Solvency – Solvabilité							
Working Capital Ratio – Ratio du fonds de roulement	1.112	0.980	1.129	1.032	1.139	1.056	1.074
Long-Term Debt to Equity Ratio – Ratio de la dette à long terme sur l'avoir des actionnaires	0.539	0.572	0.594	0.448	0.572	0.902	0.544

Table 2.7

Annual Motor Carriers of Freight Survey, For-Hire Carriers: Financial Statistics by Type of Activity, 1995

Tableau 2.7

Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises, transporteurs pour compte d'autrui : statistiques financières selon le genre d'activité, 1995

	General Freight	Bulk	Other	Sub-Total	Household Goods	TOTAL
	Fret général	Produits en vrac	Autre	Sous-total	Articles ménagers	
Estimated Total Number of Carriers – Estimation du nombre total de transporteurs	937	383	666	1986	157	2144
Balance Sheet – Bilan	\$'000,000					
Current Assets – Actifs à court terme	1,346.8	303.4	528.3	2,178.5	86.0	2,264.5
Current Liabilities – Passifs à court terme	1,177.8	285.5	569.0	2,032.3	75.5	2,107.8
Working Capital – Fonds de roulement	169.0	17.9	-40.6	146.2	10.5	156.7
Long-Term Assets – Actifs à long terme	1,739.4	640.0	1,178.9	3,558.3	129.9	3,688.2
Net Assets – Actif net	1,908.4	657.9	1,138.3	3,704.5	140.3	3,844.9
Long-Term Liabilities – Passifs à long terme	1,026.3	314.3	664.8	2,005.4	87.9	2,093.3
Owner(s) Equity – Avoir des actionnaires	882.1	343.6	473.5	1,699.1	52.5	1,751.6
Long-Term Capital Employed – Capitaux employés à long terme	1,908.4	657.9	1,138.3	3,704.5	140.3	3,844.9
Income Statement – État des revenus et dépenses	\$'000,000					
Operating Revenues – Recettes d'exploitation	6,985.3	1,491.0	3,183.0	11,659.4	468.1	12,127.5
Operating Expenses – Dépenses d'exploitation	6,670.9	1,413.7	3,031.2	11,115.8	453.7	11,569.5
Net Operating Income – Recettes nettes d'exploitation	314.4	77.3	151.9	543.5	14.4	558.0
Other Revenues – Autres recettes	269.1	64.4	76.2	409.7	28.0	437.7
Other Expenses – Autres dépenses	366.8	66.3	141.3	574.4	36.2	610.6
Net Other Income – Autres recettes nettes	-97.7	-1.9	-65.1	-164.7	-8.2	-172.9
Net Income before Taxes – Recettes nettes avant impôt	216.7	75.3	86.7	378.8	6.2	385.0
Provisions for Income Taxes – Provisions pour impôt sur le revenu	62.1	20.2	25.4	107.7	3.2	110.9
Net Income before Extraordinary Items – Recettes nettes avant gains/pertes extraordinaires	154.6	55.2	61.3	271.1	3.1	274.1
Extraordinary Items – Gains / pertes extraordinaires	0.7	0.4	2.0	3.0	1.3	4.3
Net Profit – Recettes nettes	153.9	54.8	59.3	268.0	1.8	269.8
Financial Ratios – Ratios financiers						
Profitability – Rentabilité						
Operating Profit Margin – Marge bénéficiaire d'exploitation	4.50%	5.18%	4.77%	4.66%	3.08%	4.60%
Operating Ratio – Ratio d'exploitation	0.95	0.95	0.95	0.95	0.97	0.95
Return on Assets – Rendement de l'actif	5.01%	5.85%	3.59%	4.72%	1.42%	4.61%
Leverage – Levier financier						
Return on Equity – Rendement de l'avoir	17.53%	16.05%	12.95%	15.95%	5.85%	15.65%
Return on Capital Employed – Rendement des capitaux employés	15.48%	15.33%	13.41%	14.82%	9.24%	14.61%
Interest Coverage Ratio – Ratio de couverture des intérêts	3.76	3.95	2.32	3.23	1.93	3.18
Solvency – Solvabilité						
Working Capital Ratio – Ratio du fonds de roulement	1.143	1.063	0.929	1.072	1.139	1.074
Long-Term Debt to Equity Ratio – Ratio de la dette à long terme sur l'avoir des actionnaires	0.538	0.478	0.584	0.541	0.626	0.544

Table 2.8

Annual Motor Carriers of Freight Survey, For-Hire Carriers: Financial Statistics by Size of Carriers, 1995

Tableau 2.8

Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises, transporteurs pour compte d'autrui : statistiques financières selon la taille de transporteurs, 1995

	Size of Carriers – Taille des transporteurs			Total
	Medium Moyenne (1 – 12 \$M)	Large Grande (12 – 25 \$M)	Top Principaux (> 25 \$M)	
Estimated Total Number of Carriers – Estimation du nombre total de transporteurs	1931	157	56	2144
Balance Sheet – Bilan	\$'000,000			
Current Assets – Actifs à court terme	1,043.9	529.3	691.3	2,264.5
Current Liabilities – Passifs à court terme	987.0	491.8	629.0	2,107.8
Working Capital – Fonds de roulement	56.9	37.5	62.3	156.7
Long-Term Assets – Actifs à long terme	1,894.3	876.5	917.3	3,688.2
Net Assets – Actif net	1,951.2	914.1	979.6	3,844.9
Long-Term Liabilities – Passifs à long terme	1,048.2	509.0	536.1	2,093.3
Owner(s) Equity – Avoir des actionnaires	903.0	405.1	443.5	1,751.6
Long-Term Capital Employed – Capitaux employés à long terme	1,951.2	914.1	979.6	3,844.9
Income Statement – État des revenus et dépenses	\$'000,000			
Operating Revenues – Recettes d'exploitation	5,460.6	3,090.0	3,576.9	12,127.5
Operating Expenses – Dépenses d'exploitation	5,170.1	2,953.7	3,445.7	11,569.5
Net Operating Income – Recettes nettes d'exploitation	290.5	136.3	131.1	558.0
Other Revenues – Autres recettes	191.2	190.4	56.0	437.7
Other Expenses – Autres dépenses	280.2	236.5	93.8	610.6
Net Other Income – Autres recettes nettes	-89.0	-46.1	-37.8	-172.9
Net Income before Taxes – Recettes nettes avant impôt	201.5	90.2	93.3	385.0
Provisions for Income Taxes – Provisions pour impôt sur le revenu	49.2	26.0	35.8	110.9
Net Income before Extraordinary Items – Recettes nettes avant gains/pertes extraordinaires	152.3	64.2	57.5	274.1
Extraordinary Items – Gains / pertes extraordinaires	4.0	0.0	0.3	4.3
Net Profit – Recettes nettes	148.3	64.2	57.3	269.8
Financial Ratios – Ratios financiers				
Profitability – Rentabilité				
Operating Profit Margin – Marge bénéficiaire d'exploitation	5.32%	4.41%	3.67%	4.60 %
Operating Ratio – Ratio d'exploitation	0.95	0.96	0.96	0.95
Return on Assets – Rendement de l'actif	5.19%	4.57%	3.58%	4.61 %
Leverage – Levier financier				
Return on Equity – Rendement de l'avoir	16.87%	15.86%	12.97%	15.65 %
Return on Capital Employed – Rendement des capitaux employés	14.41%	15.15%	14.51%	14.61 %
Interest Coverage Ratio – Ratio de couverture des intérêts	3.53	2.87	2.91	3.18
Solvency – Solvabilité				
Working Capital Ratio – Ratio du fonds de roulement	1.058	1.076	1.099	1.074
Long-Term Debt to Equity Ratio – Ratio de la dette à long terme sur l'avoir des actionnaires	0.537	0.557	0.547	0.544

Table 2.9
Annual Motor Carriers of Freight, For-Hire Carriers:
Semi-Trailers and Other Operated Equipment by
Region, 1995

Tableau 2.9
Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de
marchandises, transporteurs pour compte d'autrui :
Semi-remorques et autre matériel en service selon la
région, 1995

Semi-Trailers and Other Equipment Semi-remorques et autre matériel	Atlantic Provinces	Québec	Ontario	Prairies	British Columbia & Territories	Canada
	Provinces Atlantique				Colombie- Britannique & Territoires	
Van / Semi-Trailer Non-Temperature Controlled – Fourgons / semi-remorques non-thermiques	3,850	15,163	27,158	13,967	3,272	63,411
Van / Semi-Trailer Temperature Controlled – Fourgons / semi-remorques thermiques	2,350	1,408	3,762	4,630	702	12,851
Flatdeck – Semi-remorques surbaissées	1,289	2,146	9,114	6,680	3,755	22,984
Other Trailers ¹ – Autres remorques ¹	682	3,767	5,966	3,926	1,692	16,032
Tank (Liquid and Dry Bulk) – Citernes (produits secs ou liquides en vrac)	253	1,492	3,149	7,542	735	13,171
Other Type of Equipment – Autres genres de matériel	165	201	1,955	327	143	2,791
Grand Total	8,589	24,176	51,103	37,072	10,299	131,239
Owned – possédées	7,173	21,151	40,588	32,383	8,468	109,762
Leased – louées	1,416	3,025	10,515	4,689	1,831	21,477

¹ Includes Full trailers, Dump trailers and Container-Chassis. – Inclut les remorques, les semi-remorques à benne et les chassis porte-conteneurs.

Table 2.10
Annual Motor Carriers of Freight, For-Hire Carriers:
Semi-Trailers and Other Operated Equipment by
General and Specialized Freight, 1995

Tableau 2.10
Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de
marchandises, transporteurs pour compte d'autrui : Semi-
remorques et autre matériel en service selon le fret général
et le fret spécialisé, 1995

Semi-Trailers and Other Equipment Semi-remorques et autre matériel	General Freight		Specialized Freight		TOTAL	
	Fret général		Fret spécialisé		Owned Possédées	Leased Louées
	Owned Possédées	Leased Louées	Owned Possédées	Leased Louées		
Van / Semi-Trailer Non-Temperature Controlled – Fourgons / semi-remorques non-thermiques	41,407	9,409	10,335	2,260	51,742	11,668
Van / Semi-Trailer Temperature Controlled – Fourgons / semi-remorques thermiques	7,303	1,245	2,977	1,327	10,279	2,572
Flatdeck – Semi-remorques surbaissées	9,249	2,312	10,721	702	19,970	3,014
Other Trailers ¹ – Autres remorques ¹	6,783	2,883	6,131	234	12,914	3,117
Tank (Liquid and Dry Bulk) – Citernes (produits secs ou liquides en vrac)	977	200	11,163	831	12,140	1,031
Other Type of Equipment – Autres genres de matériel	205	–	2,511	75	2,716	75
Grand Total	65,924	16,049	43,838	5,428	109,762	21,477

¹ Includes Full trailers, Dump trailers and Container-Chassis. – Inclut les remorques, les semi-remorques à benne et les chassis porte-conteneurs.

Chapter 3

Commodity Origin and Destination Statistics, 1995

For-Hire Trucking Intercity Activity of Canada-based Carriers

Section 1 – Summary of Domestic and Transborder Activity

Although the Canadian for-hire trucking industry saw a slow down from the double digit growth experienced in the previous two years, there was moderate growth in the industry in 1995. The tonnage hauled for distances greater than 24 kilometres by Canada-based for-hire trucking companies reached an all time high of 210.9 million tonnes in 1995, an increase of 8% from 1994. The truckers performed 110.0 billion tonnes-kilometres, generated revenues of \$9.4 billion and moved over 32 million shipments.

Table 3.1
Trucking activity continued to grow in 1995

		1991	1992	1993	1994	1995	% Variation 1995/ 1994		
Revenues	\$ 000,000	6,579	6,722	7,562	8,784	9,438	7	\$ 000,000	Recettes
Tonnes	000 000	150.6	149.5	173.4	195.6	210.9	8	000 000	Tonnes
Tonne-km	000 000	70 624	72 947	84 613	101 873	110 011	8	000 000	Tonnes-km
Shipments	000,000	29.1	27.6	27.9	30.5	32.3	6	000,000	Expéditions
Revenue per tonne-km	\$	3.96	4.44	3.29	3.74	3.49	-7	\$	Recettes par Tonne-km
Revenue per shipment	\$	226.23	243.24	270.75	288.24	291.84	1	\$	Recettes par expédition
Weight per shipment	kg	5 178	5 410	6 208	6 418	6 523	2	kg	Poids par expédition
Distance per shipment	km	664	672	681	659	701	6	km	Distance par expédition

After the rapid growth experienced from 1992 to 1994, trucking activity increased at a slower rate in 1995. Compared to 1994 when increases ranged from 9% to 20%, the major indicators showed growth rates of 6% to 8%.

Chapitre 3

Statistiques sur l'origine et la destination des marchandises, 1995

Transport interurbain de marchandises pour compte d'autrui par les transporteurs domiciliés au Canada

Section 1 – Sommaire du trafic intérieur et transfrontalier

Bien que la croissance de l'industrie canadienne du camionnage pour compte d'autrui ait connu un ralentissement par rapport à la croissance à deux chiffres enregistrée au cours des deux dernières années, on a enregistré une hausse modérée en 1995. Les marchandises acheminées sur des distances de plus de 24 km par les transporteurs routiers pour compte d'autrui domiciliés au Canada ont atteint un niveau record de 210,9 millions de tonnes en 1995, soit une augmentation de 8 % par rapport à 1994. Les transporteurs ont accumulé 110 milliards de tonnes-kilomètres, touché des recettes de 9,4 milliards de dollars et assuré plus de 32 millions d'expéditions.

Tableau 3.1
**Le trafic intérieur et transfrontalier poursuit sa croissance
en 1995**

Après la rapide croissance enregistrée entre 1992 et 1994, les activités de camionnage ont augmenté moins rapidement en 1995. Comparés à 1994, lorsque les augmentations allaient de 9 % à 20 %, les principaux indicateurs marquent des hausses de 6 % à 8 %.

The universe of the For-Hire Trucking (Commodity Origin and Destination) Survey is derived from the Motor Carriers of Freight Survey (see Chapter 2) and is comprised of Canada-based for-hire trucking companies with annual intercity revenues of \$1 million or more. The information presented in this chapter relates to the intercity operations (movements of 24 km or more) of these companies.

L'univers de l'Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises) est tiré de l'Enquête sur les transporteurs routiers de marchandises (voir le Chapitre 2), et porte sur les transporteurs routiers pour compte d'autrui domiciliés au Canada ayant des recettes annuelles au titre du transport interurbain de 1 million de dollars ou plus. Les données présentées dans ce chapitre portent sur les activités de transport interurbain (effectuées sur des distances de 24 km ou plus) de ces compagnies.

These companies can be further divided into companies with annual intercity revenues of \$12 million or more (Class I) and between \$1 million and \$12 million (Class II).

Ces compagnies peuvent être sous-divisées en deux catégories : les compagnies ayant enregistré des recettes annuelles au titre du transport interurbain de 12 millions de dollars ou plus (la catégorie I), et les compagnies ayant perçu entre 1 million de dollars et 12 millions de dollars (la catégorie II).

Survey Population	1991	1992	1993	1994	1995	Population de l'enquête
Class I	131	118	114	118	126	Catégorie I
Class II	864	822	898	1,009	1,059	Catégorie II
Total	995	940	1,012	1,127	1,185	Total
Number sampled	995	897	977	1,127	1,153	Nombre sondé

Class I: annual intercity revenues over \$12 million
Class II: annual intercity revenues from \$1 million to \$12 million.
Catégorie I : recettes annuelles au titre du transport interurbain de plus de 12 millions de dollars
Catégorie II : recettes annuelles au titre du transport interurbain variant entre 1 et 12 millions de dollars

The size of the for-hire industry in Canada has grown steadily over the past five years. Each year, approximately 70% of the Canada-based companies offering for-hire trucking services whose annual operating revenues were \$1.0 million or more also had intercity transportation revenues over \$1.0 million. In terms of transportation revenues, the companies covered by the For-Hire Trucking (Commodity Origin and Destination) Survey represented 78% of the for-hire trucking industry (see Chapter 2, table 2.5).

La taille de l'industrie canadienne du camionnage pour compte d'autrui connaît une croissance régulière depuis cinq ans. Chaque année, près de 70 % des transporteurs routiers pour compte d'autrui domiciliés au Canada dont les recettes d'exploitation annuelles étaient de 1 million de dollars ou plus avaient également enregistré des recettes de plus de 1 million de dollars au titre du transport interurbain. En termes de recettes tirées du transport de marchandises, les compagnies sondées par l'Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises) représentaient 78 % de l'ensemble de l'industrie du camionnage pour compte d'autrui (voir le Chapitre 2, Tableau 2.5).

Survey Population	Size of the For-Hire Trucking Industry (Annual Operating Revenues Over \$ 1 million)					Population de l'enquête
	Taille de l'industrie du camionnage pour compte d'autrui (Recettes d'exploitation annuelles de plus de 1 million de dollars)					
	Number of companies					
	Nombre de compagnies					
	1991	1992	1993	1994	1995	
Over \$1.0 million	1,427	1,460	1,580	1,734	2,144	Plus de 1 million \$

Source: Annual Motor Carriers of Freight Survey, Table 2.5.
Source : Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises, Tableau 2.5.

For more information describing the For-Hire Trucking (Commodity Origin and Destination) Survey, its methodology and the reliability of the estimates, refer to Chapter 6 — Survey Methodology and Data Limitations.

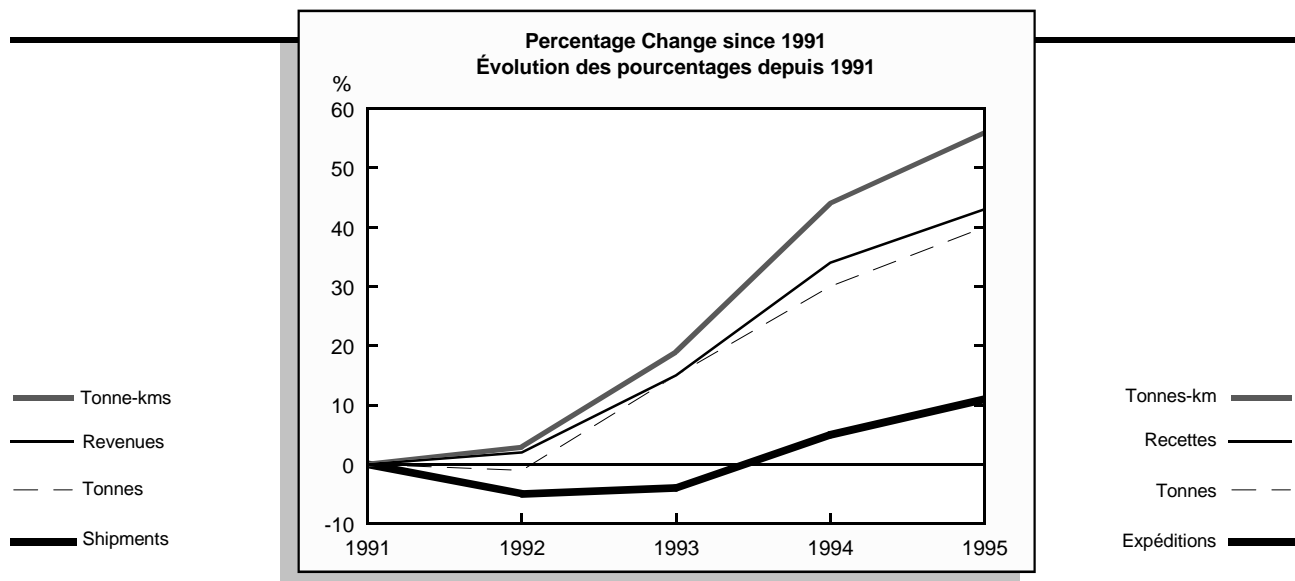
Pour plus de détails sur l'Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises), la méthodologie et la fiabilité des estimations, lire le Chapitre 6 portant sur la méthodologie et les limites des données.

Figure 3.1

After rapid growth between 1992 and 1994, trucking activity increased more slowly in 1995

Figure 3.1

Après une croissance rapide entre 1992 et 1994, le trafic par camion a augmenté moins rapidement en 1995



Over the past 5 years, there has been a major shift in the area of operations of Canada-based for-hire carriers (Figure 3.2). While the number of companies delivering shipments only within Canada has remained fairly constant since 1991, the number of companies with at

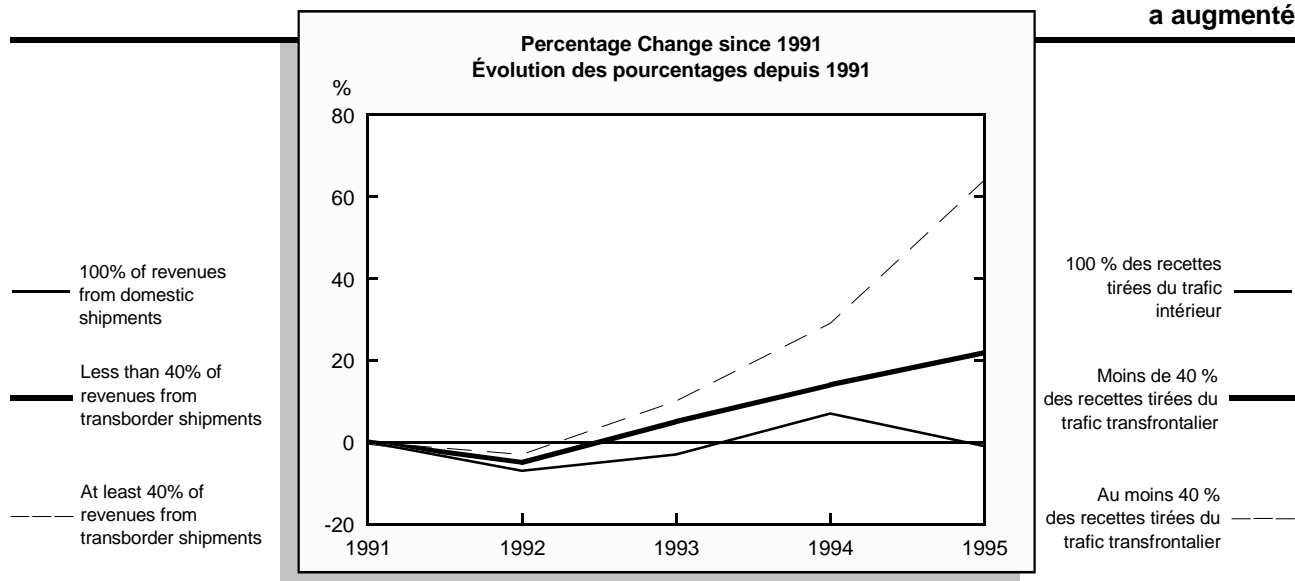
Depuis 5 ans, on a constaté une nouvelle tendance dans l'industrie des transporteurs routiers pour compte d'autrui domiciliés au Canada (Figure 3.2). Bien que le nombre de transporteurs effectuant des expéditions au Canada soit resté relativement constant depuis 1991, le nombre de transporteurs

Figure 3.2

The number of large Canada-based for-hire carriers delivering shipments across the border grows

Figure 3.2

Le nombre de grands transporteurs pour compte d'autrui domiciliés au Canada assurant les expéditions transfrontalières a augmenté



least 40% of their revenues generated by the delivery of transborder shipments has increased by 65% since 1991. 1995 was the first year in which there were more companies earning 40% or more of their revenues from transborder shipments (340) than earning less than 40% from these shipments (334).

This decline in the proportion of companies serving only the Canadian market and the increasing proportion relying on the transborder market for a substantial amount of their revenues shows a shift in trucking activity from east-west (across Canada) to north-south (across the Canada-U.S. border).

While both domestic and transborder activity have increased over the last five years, the proportion of revenues earned from transborder activity has increased faster than revenues from domestic activity.

dont au moins 40 % des recettes provenaient du transport de marchandises au-delà de la frontière canado-américaine a augmenté de 65 % depuis 1991. En 1995, il y a eu pour la première fois davantage de transporteurs (ils étaient 340) tirant au moins 40 % de leurs recettes d'expéditions transfrontalières que de transporteurs tirant moins de 40 % de ce type d'expéditions (334).

Cette baisse dans le pourcentage de compagnies desservant seulement le marché canadien et le pourcentage croissant de compagnies tirant une grande partie de leurs recettes du trafic transfrontalier indiquent une nouvelle tendance dans l'industrie du camionnage, à savoir l'augmentation du trafic nord-sud (au-delà de la frontière canado-américaine) par rapport au trafic est-ouest (à l'intérieur du Canada).

Bien que le trafic intérieur et transfrontalier ait augmenté au cours des cinq dernières années, les recettes engendrées par le trafic transfrontalier ont connu une hausse plus rapide que celles provenant du trafic intérieur.

Figure 3.3

Transborder activity as a proportion of total activity has increased steadily

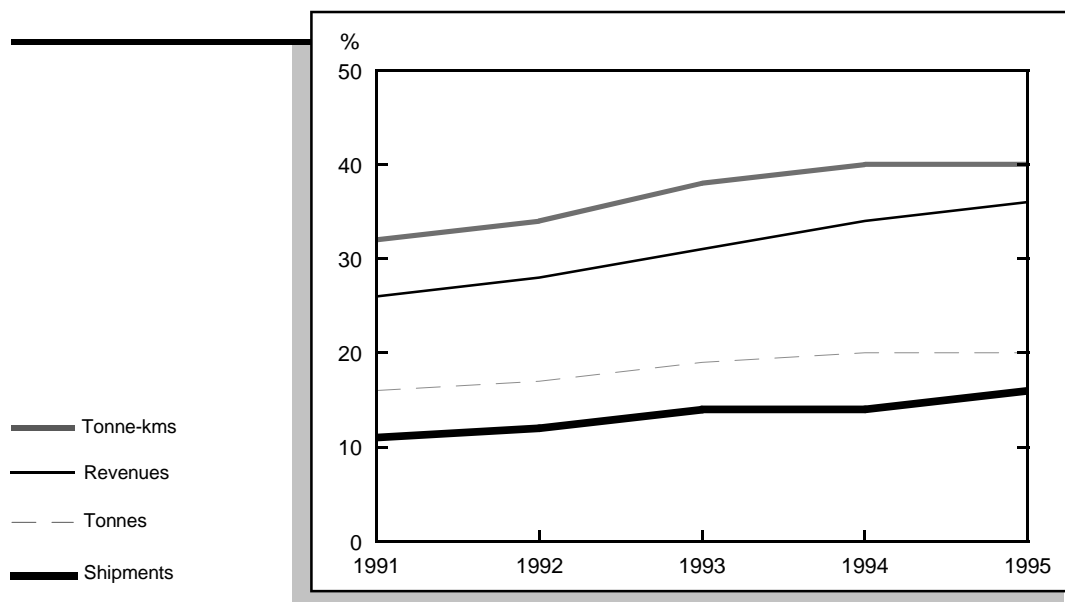


Figure 3.3

La part du trafic transfrontalier dans l'ensemble du trafic par camion a augmenté régulièrement

While 26% of the total revenues earned in 1991 were from transborder movements, this proportion increased to 36% in 1995. The proportion of tonnage attributed to transborder activity did not increase as sharply however. Transborder deliveries accounted for 16% of the total tonnage hauled in 1991 and 20% of the total tonnage hauled in 1995.

Alors que 26 % des recettes totales enregistrées en 1991 provenaient du transport transfrontalier, ce chiffre est passé à 36 % en 1995. Toutefois, le nombre de tonnes de marchandises transportées au-delà de la frontière canado-américaine n'a pas augmenté de façon aussi spectaculaire. Les expéditions transfrontalières ont représenté 16 % du tonnage total de marchandises transportées en 1991 contre 20 % en 1995.

Section 2 – Domestic Trucking Activity

After double digit growth in 1994, domestic activity grew at a slower pace in 1995.

Table 3.2

Domestic Trucking Activity Continued to Increase in 1995

		1991	1992	1993	1994	1995	% Variation 1995/ 1994		
Revenues	\$ 000,000	4,730.2	4,703.1	5,050.1	5,617.8	5,905.5	5	\$ 000,000	Recettes
Tonnes	000 000	126.4	123.1	140.4	154.9	167.3	8	000 000	Tonnes
Tonne-km	000 000	47 709	47 700	51 974	60 104	65 767	9	000 000	Tonnes-km
Shipments	000,000	25.7	24.0	23.7	26.0	27.1	4	000,000	Expéditions
Revenue per Tonne-km	\$	4.28	4.85	3.57	4.12	3.90	-5	\$	Recettes par tonne-km
Revenue per Shipment	\$	184.28	195.64	212.69	215.84	218.17	1	\$	Recettes par expédition
Weight per Shipment	kg	4 927	5 121	5 912	5 951	6 182	4	kg	Poids par expédition
Distance per Shipment	km	611	612	599	569	612	8	km	Distance par expédition

More than 167 million tonnes of freight were hauled across Canada, an 8% increase compared to 1994. After an 11% increase in 1994, revenues increased by 5% in 1995. The average revenue per shipment remained fairly stable at \$218 while the average weight per shipment rose to almost 6.2 tonnes.

Regional Overview

Over 83% of the domestic intercity freight tonnage was delivered to a destination within the same region in which it was picked up. The carriers earned almost \$3.4 billion, or 58% of their intercity freight revenues, from these intra-regional movements. Of the five Canadian regions, the Atlantic region had the highest proportion of intra-regional tonnage (87%) and Quebec had the lowest proportion (72%). The proportion of intra-regional tonnage in the remaining three regions was 85%.

Atlantic Region

With the exception of Prince Edward Island, there was little economic growth in the Atlantic region. Following two strong years, the activity generated by Hibernia project could not offset the underlying weakness of the economy and output fell in Newfoundland by 0.4%. The growth in service producing industries and the manufacturing section helped New Brunswick's economy to grow by 1.4%. In Nova Scotia, the economy grew by 0.5%. Prince Edward Island, however, experienced strong growth (2.6%) in 1995 due to construction on the fixed-link bridge to the mainland and a record potato crop.¹

¹ *Provincial Gross Domestic Product 1995, Statistics Canada, The Daily, May 13, 1996*

Section 2 – Trafic intérieur

Après la croissance à deux chiffres enregistrée en 1994, le trafic intérieur a augmenté moins rapidement en 1995.

Tableau 3.2

Le trafic intérieur a continué d'augmenter en 1995

		1991	1992	1993	1994	1995	% Variation 1995/ 1994		
Revenues	\$ 000,000	4,730.2	4,703.1	5,050.1	5,617.8	5,905.5	5	\$ 000,000	Recettes
Tonnes	000 000	126.4	123.1	140.4	154.9	167.3	8	000 000	Tonnes
Tonne-km	000 000	47 709	47 700	51 974	60 104	65 767	9	000 000	Tonnes-km
Shipments	000,000	25.7	24.0	23.7	26.0	27.1	4	000,000	Expéditions
Revenue per Tonne-km	\$	4.28	4.85	3.57	4.12	3.90	-5	\$	Recettes par tonne-km
Revenue per Shipment	\$	184.28	195.64	212.69	215.84	218.17	1	\$	Recettes par expédition
Weight per Shipment	kg	4 927	5 121	5 912	5 951	6 182	4	kg	Poids par expédition
Distance per Shipment	km	611	612	599	569	612	8	km	Distance par expédition

Plus de 167 millions de tonnes de marchandises ont été transportées à travers le Canada, soit une majoration de 8 % par rapport à 1994. Après la hausse de 11 % enregistrée en 1994, les recettes ont augmenté de 5 % en 1995. Le revenu moyen par expédition est resté relativement stable à 218 \$, tandis que le poids moyen par expédition s'est élevé à près de 6,2 tonnes.

Aperçu régional

Plus de 83 % des expéditions interurbaines en territoire canadien ont été effectuées dans la région même de cueillette des marchandises. Les transporteurs ont tiré près de 3,4 milliards de dollars, soit 58 % de leurs recettes en transport interurbain, de ces mouvements intrarégionaux. Sur les cinq régions du Canada, la région de l'Atlantique a connu la plus forte proportion de tonnage intrarégional (87 %) et le Québec, la plus faible (72 %). La proportion de tonnage intrarégional dans les trois autres régions était de 85 %.

Région de l'Atlantique

À l'exception de l'Île-du-Prince-Édouard, la croissance économique a été lente dans cette région. Après deux années fructueuses, les activités engendrées par le projet Hibernia n'ont pas suffi à compenser la faiblesse fondamentale de l'économie et la production est tombée de 0,4 % à Terre-Neuve. La croissance des industries de services et du secteur manufacturier a permis à l'économie du Nouveau-Brunswick de croître de 1,4 %. En Nouvelle-Écosse, l'économie a enregistré une hausse de 0,5 %. L'Île-du-Prince-Édouard, pour sa part, a connu une croissance vigoureuse (2,6 %) en 1995 grâce à la construction du pont qui reliera la province au continent et à une récolte de pommes de terre record.¹

¹ *Produit intérieur brut provincial de 1995, Statistique Canada, Le quotidien du 13 mai 1996*

Figure 3.4

Tonnes of Freight, by Region of Origin

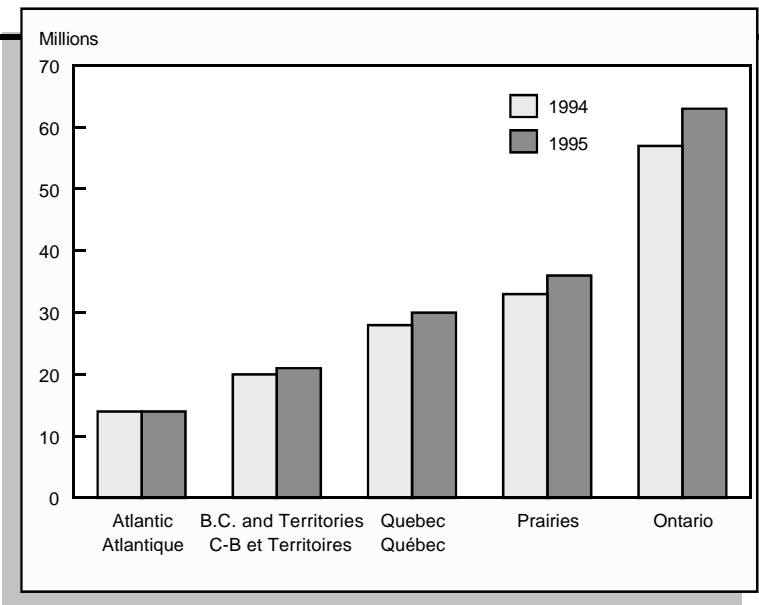


Figure 3.4

Tonnage selon la région d'origine

Figure 3.5

Domestic Revenues and Tonnes Originating in the Atlantic Region, 1991 - 1995

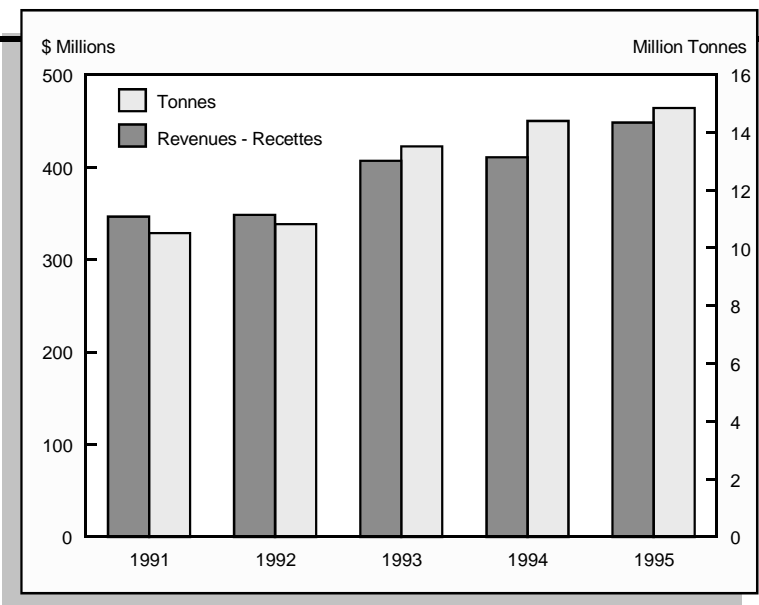


Figure 3.5

Recettes et tonnage intérieurs, en provenance de l'Atlantique, 1991 - 1995

The Atlantic region gained 1% in its share of domestic trucking revenues in 1995, up from 7% in 1994. This was due mostly to the increase in inter-regional activity. While the amount of intra-regional freight by weight remained unchanged from 1994, inter-regional freight by weight increased by 24%.

Almost 2.6 million tonnes of *petroleum and coal products* were moved within the region, accounting for 10% of the intra-regional revenues and 20% of the intra-regional tonnage. *Other foods, food materials and food preparations* was the main commodity, by weight, trucked out of the region and represented 11% of the Atlantic Region's inter-regional revenues and 12% of its inter-regional tonnage.

Quebec

With only 1.6% growth, Quebec's economy slowed down considerably in 1995, as the worst housing slump in years offset robust export activity. Imports increased by 8.0% and exports by 10.5%.²

En 1995, la part des recettes que la région de l'Atlantique a tirées du trafic intérieur a augmenté de 1 %, par rapport aux 7 % de 1994. Ce résultat est surtout dû à une hausse du trafic interrégional. Bien que le tonnage de fret intrarégional est demeuré inchangé par rapport à 1994, celui du fret interrégional a augmenté de 24 %.

Près de 2,6 millions de tonnes de *produits du pétrole et de la houille* ont été transportés à l'intérieur de la région, ce qui représente 10 % des recettes intrarégionales et 20 % du tonnage intrarégional. Les *autres aliments, ingrédients alimentaires et préparations alimentaires* étaient la principale marchandise, sur le plan du tonnage, transportée en dehors de la région et a représenté 11 % des recettes interrégionales de la région de l'Atlantique et 12 % de son tonnage interrégional.

Québec

L'économie du Québec a considérablement ralenti en 1995, sa croissance n'a été que de 1,6 %. La forte croissance des exportations a pu compenser la plus grave crise du marché du logement que la province ait connu depuis des années. Les importations ont augmenté de 8 % et les exportations de 10,5 %.²

Figure 3.6

Domestic Revenues and Tonnes Originating in Quebec, 1991 - 1995

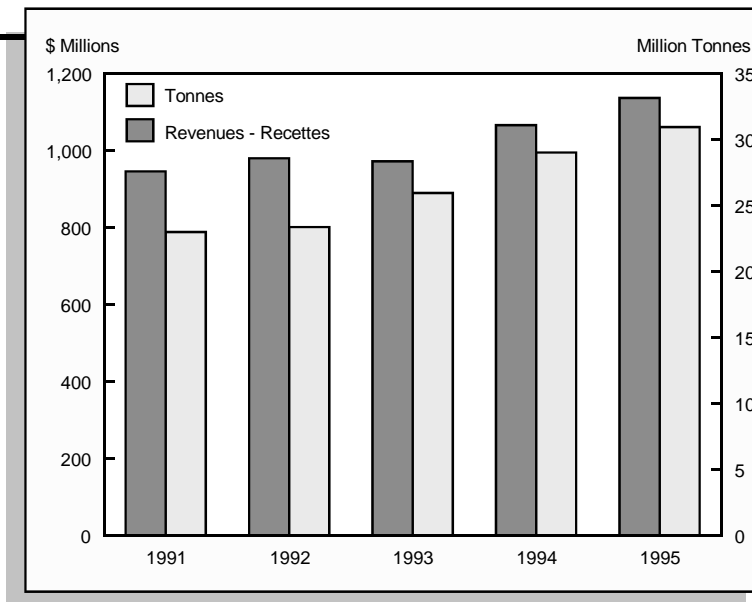


Figure 3.6

Recettes et tonnage intérieurs, en provenance du Québec, 1991 - 1995

Eighteen percent, or 31 million tonnes, of the freight moved by truck within Canada originated in Quebec. Seventy-two percent of the tonnes of truck freight originating in Quebec remained in the province. While this was the lowest proportion of intra-regional tonnage recorded in the country, these shipments generated approximately half (49%) of the \$1.1 billion in revenues earned from domestic truck movements originating in Quebec.

Dix-huit pour cent des marchandises transportées par camion au Canada (soit 31 millions de tonnes) provenaient du Québec. Soixante-douze pour cent du tonnage en provenance du Québec est resté dans cette province. Bien qu'étant la plus faible proportion de tonnage intrarégional enregistrée au Canada, ces expéditions ont représenté près de la moitié (49 %) des 1,1 milliard de dollars de recettes tirées du trafic intérieur en provenance du Québec.

² *Provincial Gross Domestic Product 1995, Statistics Canada, The Daily, May 13, 1996*

² *Produit intérieur brut provincial de 1995, Statistique Canada, Le quotidien du 13 mai 1996*

By weight, *crude wood materials* was the main commodity trucked within Quebec. Delivery of these shipments generated 10% of the total intra-regional revenues and 18% of the total intra-regional tonnage. The largest group of goods moved out of the Quebec was reported as *general freight* and accounted for 20% of the inter-regional revenues and 13% of the inter-regional tonnage.

Ontario

Ontario's output grew by 2.9% in 1995 due primarily to its exports of goods and services which rose 11.5%. International shipments rose 13.9% on the strength of demand for high-tech equipment and automobiles. Shipments to other provinces grew only 6.2%, largely due to a weak final domestic demand in Canada.³

Sur le plan du tonnage, les *matières de bois brutes* étaient la principale marchandise transportée par camion au Québec. Ces expéditions ont permis de générer 10 % des recettes intrarégionales totales et 18 % du tonnage intrarégional total. Le plus important groupe de marchandises transporté hors du Québec a consisté en *fret ordinaire* et représenté 20 % des recettes interrégionales et 13 % du tonnage interrégional.

Ontario

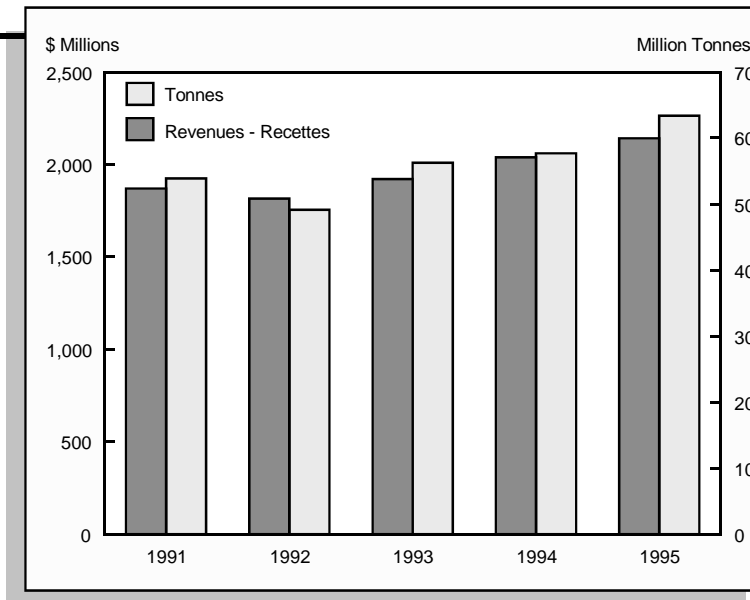
La production de l'Ontario a augmenté de 2,9 % en 1995, essentiellement grâce à ses exportations de marchandises et de services qui se sont accrues de 11,5 %. Les expéditions internationales ont augmenté de 13,9 % du fait de la demande en technologie de pointe et automobiles. Les expéditions vers d'autres provinces n'ont grimpé que de 6,2 %, surtout à cause de la faible demande intérieure finale au Canada.³

Figure 3.7

Domestic Revenues and Tonnes Originating in Ontario, 1991 - 1995

Figure 3.7

Recettes et tonnage intérieurs, en provenance de l'Ontario, 1991 - 1995



Ontario maintained its share of the domestic trucking market in 1995. Shipments originating in the province accounted for 36% of the total domestic transportation revenues and 38% of the total domestic tonnage. Trucking activity continued to show modest growth in Ontario in 1995 and earned revenues of \$2.1 billion, surpassing the record of \$2.0 billion, set in 1990, for the first time. Although 63.4 million tonnes of freight originated in Ontario, it was still below the record 68.8 million tonnes hauled in 1990.

L'Ontario a maintenu sa part du marché du camionnage canadien en 1995. Les expéditions émanant de la province ont représenté 36 % des recettes nationales totales en transport et 38 % du tonnage national total. Les activités de camionnage ont continué leur lente progression en Ontario en 1995 et ont généré des recettes de 2,1 milliards de dollars, dépassant pour la première fois le chiffre record de 2 milliards de dollars établi en 1990. Le volume de fret provenant de l'Ontario a été de 63,4 millions de tonnes, ce qui demeure inférieur au chiffre record de 68,8 millions enregistré en 1990.

³ Provincial Gross Domestic Product 1995, Statistics Canada, The Daily, May 13, 1996

³ Produit intérieur brut provincial de 1995, Statistique Canada, Le quotidien du 13 mai 1996

Crude non-metallic minerals (except coal and petroleum) accounted for 16% of the total tonnage moved within Ontario. The largest group of goods moved out of the province was *general freight*, accounting for 17% of the tonnage and 22% of the inter-regional revenues.

Prairies

Manitoba's output advanced 2.0%, led by sharp increases in government spending on infrastructure. Cutbacks in construction of oil and gas facilities and the effects on spin-off industries restrained economic growth in Alberta (1.3%) and Saskatchewan (0.8%).⁴

Les minéraux bruts non métalliques (à l'exception de la houille et du charbon) ont représenté 16 % du volume total de marchandises transportées en Ontario et 14 % des recettes intra-régionales totales. Le *fret ordinaire* a compté pour 17 % du tonnage interrégional et 22 % des recettes interrégionales.

Prairies

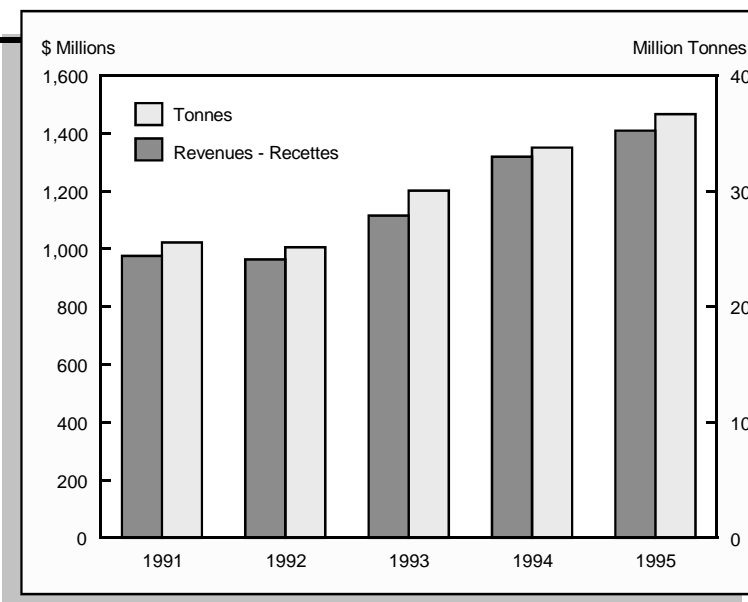
La production du Manitoba a progressé de 2 %, grâce aux fortes augmentations des dépenses gouvernementales en infrastructure. La suppression de certains projets de construction d'installations pétrolières et gazières et les répercussions pour les industries connexes ont limité la croissance économique de l'Alberta (1,3 %) et de la Saskatchewan (0,8 %).⁴

Figure 3.8

Domestic Revenues and Tonnes Originating in the Prairie Region, 1991 - 1995

Figure 3.8

Recettes et tonnage intérieurs, en provenance de la région des Prairies, 1991 - 1995



After a large increase in activity in 1994, the Prairie region continued to show moderate increases in the volume of originating freight and also in the revenues earned for its transportation in 1995. The tonnage originating in the Prairies grew to 36.6 million tonnes, an increase of 9% from the previous year. Transportation freight revenues increased by 7% to \$1.4 billion.

Après une forte augmentation des activités en 1994, le volume des marchandises en provenance de la région des Prairies et les recettes enregistrées par son secteur du camionnage ont enregistré des hausses plus modestes en 1995. Le volume de fret en provenance des Prairies s'est élevé à 36,6 millions de tonnes, soit une augmentation de 9 % par rapport à l'année précédente. Les recettes provenant du transport de marchandises ont crû de 7 % pour atteindre 1,4 milliard de dollars.

Petroleum and coal products was the main commodity transported within and out of the Prairies. This commodity accounted for 18% of the total intra-regional tonnage and 16% of the inter-regional tonnage.

Les produits du pétrole et de la houille ont été la principale marchandise transportée au sein et hors des Prairies; ils ont représenté 18 % du tonnage intrarégional total et 16 % du tonnage interrégional.

⁴ *Provincial Gross Domestic Product 1995, Statistics Canada, The Daily, May 13, 1996*

⁴ *Produit intérieur brut provincial de 1995, Statistique Canada, Le quotidien du 13 mai 1996*

British Columbia and the Territories

After recent annual gains of at least 3%, British Columbia's economy slowed to 1.7% growth due to a stall in the real estate boom. The Yukon economy improved significantly in 1995 with the re-opening of the Faro lead-zinc mine and increased gold production. Increased mining activity which also boosted activity for retailers, air and truck carriers, and telecommunications and hospitality industries was the main contributor to the 2.6% increase in the economy of the Northwest Territories in 1995.⁵

Colombie-Britannique et Territoires

Après des gains annuels d'au moins 3 % au cours des dernières années, le taux de croissance de l'économie de la Colombie-Britannique a ralenti pour s'établir à 1,7 % en raison de la stagnation du secteur immobilier auparavant prospère. L'économie du Yukon s'est considérablement améliorée en 1995 grâce à la réouverture des mines de plomb-zinc de Faro et à l'accroissement de la production aurifère. La multiplication des activités minières, qui a également stimulé le commerce de détail, l'industrie du transport aérien et du camionnage, ainsi que les télécommunications et le tourisme, a été le facteur déterminant de l'augmentation de 2,6 % enregistrée par l'économie des Territoires du Nord-Ouest en 1995.⁵

Figure 3.9

Domestic Revenues and Tonnes Originating in British Columbia and the Territories, 1991 - 1995

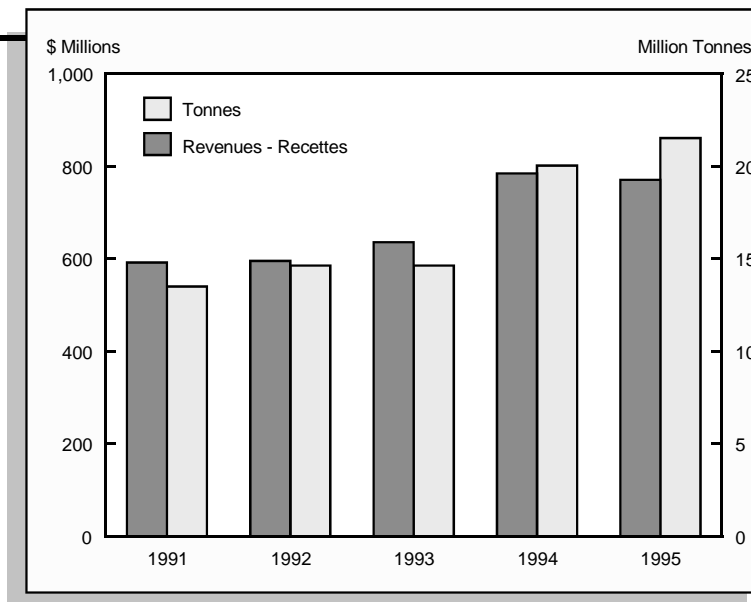


Figure 3.9

Recettes et tonnage intérieurs, en provenance de la Colombie-Britannique et les Territoires, 1991 - 1995

Shipments originating in the Pacific region (British Columbia, Yukon Territory and Northwest Territories) accounted for 13% of both domestic revenues and tonnage in 1995. Compared to the previous year, the volume of truck freight originating in the region increased by 7% to 21.5 million tonnes while revenues decreased by 2% to \$771.0 million.

Crude wood materials was the largest commodity by weight delivered within the region. It generated 37% in the intra-regional tonnage and 21% of the intra-regional revenues. *Wood fabricated materials* accounted for 18% of the inter-regional tonnage and 11% of the revenues.

⁵ *Provincial Gross Domestic Product 1995, Statistics Canada, The Daily, May 13, 1996*

Le volume de fret en provenance de la région du Pacifique (Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest) a représenté 13 % des recettes et du tonnage intérieurs en 1995. Par rapport à l'année précédente, le volume de marchandises transportées par camion en provenance de la région a augmenté de 7 % pour atteindre 21,5 millions de tonnes, tandis que les recettes ont diminué de 2 % pour s'établir à 771 millions de dollars.

Les *matières de bois brutes* ont été la principale marchandise, sur le plan du tonnage, transportée dans la région. Elles ont représenté 37 % du tonnage intrarégional et 21 % des recettes intrarégionales. Les *demi-produits en bois* ont compté pour 18 % du tonnage interrégional et 11 % des recettes.

⁵ *Produit intérieur brut provincial de 1995, Statistique Canada, Le quotidien du 13 mai 1996*

Table 3.3
The top five commodities were very stable over time

Tableau 3.3
Les cinq principales marchandises sont restées très stables

Top five commodities in each year – 5 principales marchandises chaque année	Based on revenues earned					Based on tonnage hauled				
	D'après les recettes enregistrées					D'après le tonnage transporté				
	1991	1992	1993	1994	1995	1991	1992	1993	1994	1995
Other Foods, Food Materials and Food Preparations – Autres aliments, ingrédients alimentaires et préparations alimentaires	√	√	√	√	√					
Crude Non-metallic Minerals (except Coal and Petroleum) – Minéraux bruts non métalliques (sauf houille et pétrole)						√	√	√	√	√
Petroleum and Coal Products – Produits du pétrole et de la houille	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	√	√	√	√	√	√	√			√
Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base	√		√			√	√	√	√	√
Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	√	√	√	√	√					
Textile Fabricated Materials – Demi-produits en textiles		√								
Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages				√				√	√	√
Crude Wood Materials – Matières de bois brutes					√	√	√	√	√	
% of total ⁶ – % du total ⁶	34%	33%	32%	32%	33%	49%	47%	50%	46%	47%

A comparison of the top five commodities⁷ transported within Canada, based on revenues generated and tonnage hauled, shows that the top commodities have been very stable over the past five years.

While most of the top commodities are included in either the top five commodities based on revenues or the top five commodities based on weight, only *petroleum and coal products* were included in both groups.

The five top commodities, based on either revenues or tonnage, were very stable over the five year period and accounted for around 33% of the total transportation revenues and 48% of the tonnage hauled each year.

⁶ Revenues and tonnage associated with general freight were excluded from the calculation of total revenues and tonnage. Therefore the percentage of total revenues and tonnage attributable to the top 5 commodities is higher than if general freight was included.

⁷ Because general freight is used mainly to describe shipments when there is no commodity description available, it has been excluded from the top five commodities.

Si on compare les cinq principales marchandises⁷ transportées au Canada, d'après les recettes enregistrées et le volume de marchandises transportées, on constate que les principales marchandises ont été très stables au cours des cinq dernières années.

Bien que la plupart des principales marchandises soient comprises dans l'une ou l'autre des cinq principales marchandises d'après les recettes qu'elles génèrent ou leur tonnage, seuls les *produits du pétrole et de la houille* font partie des deux groupes.

Les cinq principales marchandises, d'après les recettes générées ou le tonnage, ont été très stables depuis cinq ans et ont représenté près de 33 % des recettes totales de l'industrie du camionnage et 48 % du volume de marchandises transportées chaque année.

⁶ Les recettes et le tonnage associés au fret ordinaire ont été exclus du calcul du total des recettes et du tonnage. Le pourcentage du total des recettes et du tonnage attribuable aux cinq principales marchandises est donc plus élevé que si le fret ordinaire avait été inclus.

⁷ Comme le fret ordinaire sert surtout à décrire les expéditions pour lesquelles on n'a pas la description des marchandises, il a été exclu des cinq principales marchandises.

Table 3.4
Domestic For-hire Trucking, 1995: Intra-regional Traffic

Tableau 3.4
Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 : Volume de transport intra-régional

	Revenues	Share of Total		Share of Total	Tonne-kilometres	Share of Total	Shipments	Share of Total
	Recettes	Part du total	Tonnes	Part du total	Tonnes-kilomètres	Part du total	Expéditions	Part du total
	\$'000,000	%	'000 000	%	'000 000	%	'000,000	%
Ontario – Ontario	1,128	33	53.8	39	9 746	30	8.0	41
Man., Sask, Alta. – Man., Sask. et Alb.	889	26	31.1	22	9 836	30	4.1	21
Quebec – Québec	556	16	22.4	16	5 403	17	2.8	14
British Columbia, Territories – Colombie-Britannique et les territoires	508	15	18.4	13	4 635	14	2.3	12
Atlantic provinces – Provinces de l'Atlantique	316	9	13.0	9	2 972	9	2.2	11
Total, Intra-regional – Intra-régional	3,398	100	138.7	100	32 592	100	19.4	100

Table 3.5
Domestic For-hire Trucking, 1995: Inter-regional Traffic

Tableau 3.5
Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 : Volume de transport inter-régional

	Revenues	Share of Total	Tonnes	Share of Total	Tonne-kilometres	Share of Total	Shipments	Share of Total
	Recettes	Part du total	Tonnes	Part du total	Tonnes-kilomètres	Part du total	Expéditions	Part du total
	\$'000,000	%	'000 000	%	'000 000	%	'000,000	%
Ontario to Quebec – de l'Ontario au Québec	357	14	6.5	23	3 922	12	1.7	22
Man., Sask., Alta. to B.C. and the Territories – des Man., Sask., Alb. aux C.-B. et Territoires	328	13	4.1	14	4 070	12	0.8	11
Quebec to Ontario – du Québec à l'Ontario	308	12	6.7	23	4 040	12	1.5	19
Ontario to Man., Sask., Alta. – de l'Ontario aux Man., Sask., Alb.	290	12	1.4	5	3 786	11	0.5	7
Ontario to the Atlantic provinces – de l'Ontario aux provinces de l'Atlantique	208	8	1.2	4	2 183	7	0.8	11
Other Inter-regional Movements – Autres mouvements inter-régionaux	1,016	41	8.8	31	15 175	46	2.3	30
Total, Inter-regional – Inter-régional	2,508	100	28.7	100	33 176	100	7.7	100

Table 3.6

Domestic For-hire Trucking, 1995: Estimated Transport Revenues, Tonnage, Tonne-Kilometres, Number of Shipments and Selected Ratios on the Movement of Goods from Region of Origin to Region of Destination

Destination	Atlantic provinces		Quebec	Ontario
	Provinces de l'Atlantique		Québec	
Origin				
Atlantic provinces				
Revenues	\$'000	316,125	54,286	65,639
C.V. ¹		b	b	b
Tonnes	'000	13 012	1 053	756
C.V. ¹		b	b	b
Tonne-kilometres	'000	2 972 102	902 260	1 261 997
C.V. ¹		b	b	b
Number of shipments	'000	2,212.9	151.0	158.8
Revenues per tonne ²	\$	1,420.92	2,598.68	3,292.73
Revenues per tonne-km ²	\$	5.66	3.22	2.00
Revenues per shipment ²	\$	142.85	359.55	413.31
Weight per shipment ²	kg	5 880	6 973	4 759
Distance per shipment ²	km	334	1 006	1 740
Quebec				
Revenues	\$'000	157,239	556,408	307,907
C.V. ¹		b	b	a
Tonnes	'000	1 462	22 373	6 680
C.V. ¹		b	b	a
Tonne-kilometres	'000	1 551 804	5 402 871	4 040 065
C.V. ¹		b	b	a
Number of shipments	'000	515.0	2,779.3	1,476.3
Revenues per tonne ²	\$	2,024.13	522.86	1,016.76
Revenues per tonne-km ²	\$	1.96	4.09	2.12
Revenues per shipment ²	\$	305.34	200.20	208.56
Weight per shipment ²	kg	2 838	8 050	4 525
Distance per shipment ²	km	1 169	272	591
Ontario				
Revenues	\$'000	207,871	357,221	1,128,357
C.V. ¹		b	a	a
Tonnes	'000	1 176	6 548	53 798
C.V. ¹		b	a	b
Tonne-kilometres	'000	2 182 862	3 922 145	9 745 919
C.V. ¹		b	a	a
Number of shipments	'000	835.0	1,717.2	8,015.9
Revenues per tonne ²	\$	2,284.84	903.58	595.36
Revenues per tonne-km ²	\$	1.27	1.54	5.41
Revenues per shipment ²	\$	248.94	208.03	140.76
Weight per shipment ²	kg	1 409	3 813	6 711
Distance per shipment ²	km	1 856	654	228

Tableau 3.6

Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995: Estimations des recettes, du nombre de tonnes transportées, du nombre de tonnes-kilomètres parcourues, du nombre d'expéditions et de certains ratios se rapportant aux mouvements de marchandises de la région d'origine à la région de destination

Man., Sask., Alta.	B.C. and Territories	Total		Destination
Man., Sask. et Alb.	C.B. et Territoires			Origine
				Provinces de l'Atlantique
7,562	4,772	448,385	\$'000	Recettes
c	c	b		C.V. ¹
21	10	14 851	'000	Tonnes
c	d	b		C.V. ¹
94 221	58 460	5 289 040	'000	Tonnes-kilomètres
c	d	b		C.V. ¹
6.4	4.6	2,533.8	'000	Nombre d'expéditions
2,036.87	2,733.22	1,612.39	\$	Recettes par tonne ²
0.45	0.46	5.27	\$	Recettes par tonne-km ²
1,176.71	1,030.24	176.96	\$	Recettes par expédition ²
3 245	2 135	5 861	kg	Poids par expédition ²
4 396	5 923	483	km	Distance par expédition ²
				Québec
73,826	39,922	1,135,302	\$'000	Recettes
b	b	a		C.V. ¹
281	124	30 919	'000	Tonnes
b	c	a		C.V. ¹
875 515	574 380	12 444 635	'000	Tonnes-kilomètres
b	c	a		C.V. ¹
152.5	88.4	5,011.4	'000	Nombre d'expéditions
1,424.32	1,347.01	864.59	\$	Recettes par tonne ²
0.45	0.29	3.11	\$	Recettes par tonne-km ²
484.08	451.77	226.54	\$	Recettes par expédition ²
1 841	1 404	6 170	kg	Poids par expédition ²
3 168	4 633	623	km	Distance par expédition ²
				Ontario
290,484	157,787	2,141,720	\$'000	Recettes
a	a	a		C.V. ¹
1 382	476	63 381	'000	Tonnes
b	b	b		C.V. ¹
3 785 659	2 088 523	21 725 125	'000	Tonnes-kilomètres
b	b	a		C.V. ¹
527.1	261.0	11,356.4	'000	Nombre d'expéditions
910.91	1,080.75	792.00	\$	Recettes par tonne ²
0.35	0.25	4.17	\$	Recettes par tonne-km ²
551.05	604.45	188.59	\$	Recettes par expédition ²
2 622	1 823	5 581	kg	Poids par expédition ²
2 888	4 422	632	km	Distance par expédition ²

Table 3.6

Domestic For-hire Trucking, 1995: Estimated Transport Revenues, Tonnage, Tonne-Kilometres, Number of Shipments and Selected Ratios on the Movement of Goods from Region of Origin to Region of Destination – concluded

Destination	Atlantic provinces		Quebec	Ontario
	Provinces de l'Atlantique		Québec	
Origin				
Manitoba, Saskatchewan and Alberta				
Revenues	\$'000	10,729	41,228	139,988
C.V. ¹		c	b	a
Tonnes	'000	34	289	1 174
C.V. ¹		c	c	a
Tonne-kilometres	'000	132 990	894 557	2 416 683
C.V. ¹		c	c	b
Number of shipments	'000	11.0	54.9	300.3
Revenues per tonne ²	\$	1,838.25	996.99	911.17
Revenues per tonne-km ²	\$	0.43	0.35	0.77
Revenues per shipment ²	\$	976.52	750.48	466.14
Weight per shipment ²	kg	3 052	5 266	3 909
Distance per shipment ²	km	4 260	2 983	1 856
British Columbia and Territories				
Revenues	\$'000	4,618	21,821	60,692
C.V. ¹		c	c	b
Tonnes	'000	...	102	262
C.V. ¹		e	c	b
Tonne-kilometres	'000	...	466 316	1 132 283
C.V. ¹		e	c	b
Number of shipments	'000	7.3	29.6	84.8
Revenues per tonne ²	\$...	933.88	1,279.90
Revenues per tonne-km ²	\$...	0.20	0.30
Revenues per shipment ²	\$	631.55	737.75	715.75
Weight per shipment ²	kg	...	3 444	3 086
Distance per shipment ²	km	5 807	4 617	4 370
Canada				
Revenues	\$'000	696,582	1,030,965	1,702,583
C.V. ¹		a	a	a
Tonnes	'000	15 691	30 365	62 669
C.V. ¹		b	a	b
Tonne-kilometres	'000	6 885 989	11 588 148	18 596 953
C.V. ¹		a	a	a
Number of shipments	'000	3,581.2	4,732.0	10,036.2
Revenues per tonne ²	\$	1,711.55	735.33	715.26
Revenues per tonne-km ²	\$	4.08	3.07	4.69
Revenues per shipment ²	\$	194.51	217.87	169.64
Weight per shipment ²	kg	4 382	6 417	6 244
Distance per shipment ²	km	832	492	389

¹ Coefficient of variation, see Chapter 6.

a: C.V. range 0% - 5%

b: 6% - 10%

c: 11% - 20%

d: 21% - 30%

e: over 30%

An estimate whose C.V. is greater than 30% is considered unreliable and therefore the value has been suppressed.

² The estimated ratios published in this table (e.g. revenues per tonne) are shipment level averages. That is, each represents, for the domain of interest, an estimate of the average of the individual shipment ratios. These estimates may differ considerably from an industry level ratio, calculated by dividing an estimate for one total (e.g. total revenues for the domain of interest) by an estimate for another total (e.g. total tonnes for the domain of interest).

Tableau 3.6

Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995: Estimations des recettes, du nombre de tonnes transportées, du nombre de tonnes-kilomètres parcourues, du nombre d'expéditions et de certains ratios se rapportant aux mouvements de marchandises de la région d'origine à la région de destination – fin

Man., Sask., Alta.	B.C. and Territories	Total		Destination
Man., Sask. et Alb.	C.B. et Territoires			Origine
				Manitoba, Saskatchewan et Alberta
889,123	328,096	1,409,165	\$'000	Recettes
a	a	a		C.V. ¹
31 099	4 052	36 648	'000	Tonnes
a	b	a		C.V. ¹
9 836 033	4 069 982	17 350 241	'000	Tonnes-kilomètres
a	a	a		C.V. ¹
4,100.6	813.1	5,279.8	'000	Nombre d'expéditions
559.59	642.01	599.49	\$	Recettes par tonne ²
2.24	0.73	1.90	\$	Recettes par tonne-km ²
216.83	403.54	266.89	\$	Recettes par expédition ²
7 584	4 984	6 941	kg	Poids par expédition ²
391	1 089	617	km	Distance par expédition ²
				Colombie-Britannique et les territoires
176,220	507,621	770,972	\$'000	Recettes
a	b	a		C.V. ¹
2 765	18 398	21 535	'000	Tonnes
b	c	c		C.V. ¹
2 678 836	4 634 607	8 958 273	'000	Tonnes-kilomètres
a	c	b		C.V. ¹
457.9	2,307.2	2,886.8	'000	Nombre d'expéditions
670.73	853.07	840.40	\$	Recettes par tonne ²
0.61	8.16	6.63	\$	Recettes par tonne-km ²
384.81	220.02	267.07	\$	Recettes par expédition ²
6 038	7 975	7 460	kg	Poids par expédition ²
1 209	297	620	km	Distance par expédition ²
				Canada
1,437,216	1,038,199	5,905,544	\$'000	Recettes
a	a	a		C.V. ¹
35 549	23 060	167 334	'000	Tonnes
a	c	a		C.V. ¹
17 270 264	11 425 946	65 767 299	'000	Tonnes-kilomètres
a	b	a		C.V. ¹
5,244.6	3,474.2	27,068.2	'000	Nombre d'expéditions
631.56	835.85	849.84	\$	Recettes par tonne ²
1.86	5.62	3.90	\$	Recettes par tonne-km ²
274.04	298.83	218.17	\$	Recettes par expédition ²
6 778	6 638	6 182	kg	Poids par expédition ²
799	910	612	km	Distance par expédition ²

¹ Coefficient de variation, voir chapitre 6.

a: C.V. rang 0% - 5%

b: 6% - 10%

c: 11% - 20%

d: 21% - 30%

e: plus de 30%

Une estimation dont le C.V. est supérieur à 30 % est jugée non fiable, donc la valeur n'est pas publiée.

² Les ratios estimés et publiés dans ce tableau (p. ex. recettes par tonne) sont des moyennes au niveau d'expédition. C'est-à-dire que chacun représente, pour le domaine d'intérêt, une estimation de la moyenne des ratios des expéditions individuelles. Ces estimations peuvent différer de façon significative des estimations au niveau de l'industrie, calculées en divisant une estimation pour un total (p. ex. les recettes totales d'un domaine d'intérêt) par une estimation pour un autre total (p. ex. tonnes totales d'un domaine d'intérêt).

Table 3.7

Domestic For-hire Trucking, 1995: Ranking of Census Metropolitan Areas by Originating Movements, Selected Estimates Based on Revenues

Tableau 3.7

Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 : Classement des régions métropolitaines de recensement, selon les mouvements des marchandises en provenance de ces agglomérations, à partir de certaines estimations fondées sur les recettes

Origin – Origine	Revenues	Rank	Tonnes	Rank	Tonne-kilometres	Rank	Shipments	Rank
	Recettes	Classement		Classement	Tonne-kilomètres	Classement	Expéditions	Classement
	\$'000		'000		'000		'000	
Toronto	988,062	1	22 302	1	9 032 920	1	6,783	1
Montreal	546,905	2	10 681	2	5 007 883	2	3,133	2
Vancouver	371,671	3	5 978	5	3 575 520	4	1,843	3
Edmonton	356,736	4	7 340	3	3 812 619	3	1,493	4
Calgary	224,982	5	4 557	6	2 770 889	5	1,022	5
Winnipeg	194,882	6	2 673	8	2 008 275	6	959	6
Hamilton	135,465	7	6 400	4	1 703 187	7	512	8
Quebec	85,657	8	2 706	7	983 887	8	328	12
Halifax	76,459	9	2 334	9	752 926	9	582	7
Kitchener	73,271	10	1 480	11	539 879	12	418	9
Windsor	64,111	11	1 150	15	533 427	13	335	10
Saskatoon	62,312	12	1 416	12	644 022	11	331	11
Regina	52,976	13	1 503	10	706 019	10	243	15
London	43,159	14	967	16	347 537	17	304	13
Saint John	42,081	15	1 368	13	441 454	14	272	14
Ottawa-Hull	40,654	16	917	17	333 579	18	164	17
Oshawa	37,879	17	843	18	280 748	20	219	16
St.Catharines-Niagara	37,194	18	1 240	14	353 089	16	116	19
Sudbury	28,513	19	820	19	379 942	15	92	20
Thunder Bay	20,335	20	776	20	323 539	19	68	21
St.John's	16,290	21	169	23	129 506	23	159	18
Chicoutimi-Jonquière	13,880	22	349	21	218 159	21	33	24
Trois-Rivières	13,721	23	316	22	156 648	22	43	23
Victoria	9,791	24	114	24	38 193	24	53	22
Total	3,536,987		78 398		35 073 844		19,503	
Grand total – Total Général	5,905,544		167 334		65 767 299		27,068	

Table 3.8

Domestic For-hire Trucking, 1995: Ranking of Census Metropolitan Areas by Destination Movements, Selected Estimates Based on Revenues

Destination	Revenues	Rank	Tonnes	Rank	Tonne-kilometres	Rank	Shipments	Rank
	Recettes	Classement		Classement	Tonne-kilomètres	Classement	Expéditions	Classement
	\$'000			'000	'000		'000	
Toronto	534,743	1	19 547	1	6 708 112	1	3,055	1
Montreal	390,961	2	9 957	2	4 895 734	3	1,842	2
Vancouver	364,414	3	5 974	4	5 078 535	2	1,050	3
Edmonton	227,718	4	4 203	5	3 081 904	4	670	5
Calgary	207,224	5	2 876	8	2 698 378	5	618	7
Winnipeg	169,220	6	1 883	11	2 510 735	6	418	10
Halifax	124,338	7	1 865	12	1 380 314	7	546	8
Ottawa-Hull	104,654	8	2 131	10	828 917	11	689	4
Quebec	92,891	9	2 446	9	980 852	9	447	9
Hamilton	87,273	10	...	3	1 154 256	8	642	6
Saskatoon	69,435	11	1 220	19	857 113	10	247	18
St. John's	64,543	12	377	24	611 325	14	169	21
Kitchener	57,571	13	1 849	13	506 862	16	405	11
Windsor	55,506	14	1 774	14	599 924	15	320	15
Saint John	54,424	15	3 173	7	657 222	13	352	14
Regina	54,390	16	747	21	698 679	12	213	20
Victoria	52,172	17	648	22	283 214	24	215	19
Sudbury	49,714	18	1 483	16	481 063	17	251	17
London	48,244	19	1 409	17	357 525	22	379	12
St. Catharines-Niagara	45,345	20	1 532	15	457 949	19	305	16
Thunder Bay	43,938	21	642	23	452 003	20	143	22
Oshawa	36,297	22	...	6	...	18	353	13
Trois-Rivières	29,390	23	1 359	18	369 029	21	140	23
Chicoutimi-Jonquière	25,114	24	799	20	294 740	23	140	24
Total	2,989,518		79 123		36 424 721		13,609	
Grand Total – Total général	5,905,544		167 334		65 767 299		27,068	

Tableau 3.8

Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 : Classement des régions métropolitaines de recensement, selon les mouvements des marchandises à destination de ces agglomérations, à partir de certaines estimations fondées sur les recettes

Table 3.9
Domestic For-hire Trucking, 1995: Major Commodity
Movements by Region Based on Tonnage

Tableau 3.9
Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 :
Principaux mouvements de marchandises par région,
selon les tonnes transportées

Origin	Destination	Commodity	Revenues	Tonnage
Origine		Produit	Recettes	Tonnes
			\$'000	'000
Atlantic Prov. – Prov. de l'Atlantique	Intra-regional – Intra-régional	43 Petroleum and Coal Products – Produits du pétrole et de la houille	32,529	2 595
		23 Crude Wood Materials – Matières de bois brutes	19,885	2 097
		27 Crude Non-metallic Minerals (except Coal and Petroleum) – Minéraux bruts non métalliques (sauf houille et pétrole)
		14 Other Foods, Food Materials and Food Preparations – Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. alim.	28,489	824
		06 Cereal Grains (inc. Seed, Flour, Meal and Cereal Prep.) – Grains de céréales (incluant semence, farine, semoule)
		Total	316,125	13 012
Atlantic Prov. – Prov. de l'Atlantique	Inter-regional – Inter-régional	14 Other Foods, Food Materials and Food Preparations – Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. alim.	14,315	220
		33 Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	6,465	171
		99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	15,437	160
		09 Vegetables and Vegetable Preparations – Légumes et préparations à base de légumes	8,101	153
		23 Crude Wood Materials – Matières de bois brutes	3,036	143
		Total	132,260	1 839
Atlantic Prov. – Prov. de l'Atlantique		Total	448,385	14 851
Quebec – Québec	Intra-regional – Intra-régional	23 Crude Wood Materials – Matières de bois brutes	53,070	3 928
		43 Petroleum and Coal Products – Produits du pétrole et de la houille	34,446	3 254
		27 Crude Non-metallic Minerals (except Coal and Petroleum) – Minéraux bruts non métalliques (sauf houille et pétrole)	22,842	1 767
		47 Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base	33,541	1 548
		99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	83,462	1 409
		Total	556,408	22 373
Quebec – Québec	Inter-regional – Inter-régional	99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	114,954	1 118
		47 Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base	37,902	791
		44 Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	27,636	724
		35 Paper and Paperboard – Papier et carton	24,381	624
		33 Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	16,459	509
		Total	578,893	8 546
Quebec – Québec		Total	1,135,302	30 919
Ontario	Intra-regional – Intra-régional	27 Crude Non-metallic Minerals (except Coal and Petroleum) – Minéraux bruts non métalliques (sauf houille et pétrole)	51,370	8 561
		44 Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	76,755	6 001
		43 Petroleum and Coal Products – Produits du pétrole et de la houille	64,385	5 307
		47 Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base	56,410	3 710
		99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	121,496	3 578
		Total	1,128,357	53 798

Table 3.9
Domestic For-hire Trucking, 1995: Major Commodity
Movements by Region Based on Tonnage –
concluded

Tableau 3.9
Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 :
Principaux mouvements de marchandises par région,
selon les tonnes transportées – fin

Origin	Destination	Commodity	Revenues	Tonnage
Origine		Produit	Recettes	Tonnes
			\$'000	'000
Ontario	Inter-regional – Inter-régional	99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	225,473	1 652
		14 Other Foods, Food Materials and Food Preparations – Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. alim.	91,482	925
		44 Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	44,012	717
		47 Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base	25,104	494
		23 Crude Wood Materials – Matières de bois brutes	6,346	386
		Total	1,013,363	9 583
Ontario		Total	2,141,720	63 381
Man., Sask. and Alta – Man., Sask. et Alb.	Intra-regional – Intra-régional	43 Petroleum and Coal Products – Produits du pétrole et de la houille	96,076	5 753
		26 Coal, Crude Petroleum and Related Crude Products – Houille, pétrole brut et produits bruts connexes	36,647	4 294
		27 Crude Non-metallic Minerals (except Coal and Petroleum) – Minéraux bruts non métalliques (sauf houille et pétrole)	36,523	2 077
		99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	85,714	...
		47 Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base	51,584	1 781
Total	889,123	31 099		
Man., Sask. and Alta – Man., Sask. et Alb.	Inter-regional – Inter-régional	43 Petroleum and Coal Products – Produits du pétrole et de la houille	32,149	886
		14 Other Foods, Food Materials and Food Preparations – Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. alim.	49,188	475
		99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	52,249	421
		01 Meat and Meat Preparations – Viandes et préparations à base de viandes	39,237	323
		44 Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	23,790	313
		Total	520,042	5 549
Man., Sask. and Alta – Man., Sask. et Alb.		Total	1,409,165	36 648
B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	Intra-regional – Intra-régional	23 Crude Wood Materials – Matières de bois brutes	108,309	...
		33 Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	57,627	3 396
		43 Petroleum and Coal Products – Produits du pétrole et de la houille	32,494	1 677
		29 Other Waste and Scrap Materials – Autres déchets et rebuts	10,068	...
		47 Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base	26,308	858
Total	507,621	18 398		
B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	Inter-regional – Inter-régional	33 Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	27,913	579
		26 Coal, Crude Petroleum and Related Crude Products – Houille, pétrole brut et produits bruts connexes
		99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	31,662	252
		14 Other Foods, Food Materials and Food Preparations – Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. alim.	25,103	250
		44 Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	11,849	187
Total	263,351	3 137		
B.C. and Territories – C.-B. et Territoires		Total	770,972	21 535
Canada		Total	5,905,544	167 334

Table 3.10
For-hire Trucking, 1995: Distribution of Domestic
Truck Traffic by Commodity Section

Tableau 3.10
Camionnage pour compte d'autrui, 1995: Ventilation du
volume de camionnage intérieur par section de produits

Commodity – Produit	Percentage of traffic			
	Proportion du trafic			
	Revenues	Tonnes	Tonne-kilometres	Shipments
	Recettes		Tonnes-kilometres	Expéditions
	%	%	%	%
Live animals – Animaux vivants	1	1	1	..
Food, feed, beverage and tobacco – Denrées alimentaires, aliments pour animaux, boissons et tabacs	17	13	19	14
Crude materials, inedible – Matières brutes non comestibles	11	28	16	6
Fabricated materials, inedible – Demi-produits non comestibles	31	42	40	21
End products, inedible – Produits finals non comestibles	27	9	14	38
General or unclassified freight – Fret ordinaire ou non classé	14	7	11	20
Total	100	100	100	100

Table 3.11

Domestic For-hire Trucking, 1995: Selected Estimates for the Movements of Goods by Commodity Groups

Tableau 3.11

Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 : Certaines estimations se rapportant aux mouvements des marchandises, selon le groupe de produits

Commodity – Produit		Revenues	Rank	Tonnes	Rank	Tonne-kilometres	Rank	Ship-ments	Rank
		Recettes	Classe-ment		Classe-ment	Tonne-kilomètres	Classe-ment	Expédi-tions	Classe-ment
		\$'000		'000		'000		'000	
001	Cattle – Bovins	17,768	63	519	53	330 837	41	29	124
011	Meat (except poultry), fresh, chilled or frozen – Viande (sauf volaille), fraîche, réfrigérée ou congelée	94,914	13	1 005	32	1 235 413	12	440	9
012	Poultry meat, fresh, chilled or frozen – Viande de volaille, fraîche, réfrigérée ou congelée	21,374	53	333	67	150 113	77	144	46
051	Dairy products – Produits laitiers	85,636	18	2 277	18	776 490	23	274	21
061	Cereal grains, unmilled – Grains de céréales, non moulus	32,170	40	2 018	19	547 765	29	73	72
062	Cereal grains, milled – Grains de céréales, moulus	17,251	67	607	46	264 563	50	34	113
064	Other bakery products – Autres produits de boulangerie	41,386	33	...	29	233 835	57	169	36
091	Vegetables, fresh or chilled – Légumes, frais or réfrigérés	44,167	30	969	34	784 798	22	100	57
101	Sugar, molasses and syrups – Sucre, mélasses et sirops	17,975	62	695	40	288 959	46	32	115
104	Sugar preparations (including confectionery) – Prép. à base de sucre (y compris les confiseries)	19,183	58	239	87	157 173	72	166	37
146	Other food preparations – Autres préparations alimentaires	412,481	2	7 048	6	4 446 965	2	1,600	2
159	Complete feed – Aliments complets	18,093	61	548	49	235 711	56	63	77
171	Non-alcoholic beverages – Boissons non alcoolisées	35,392	39	1 380	26	604 405	28	91	61
172	Fermented alcoholic beverages – Boissons alcooliques fermentées	26,250	48	867	37	351 095	38	108	56
173	Distilled alcoholic beverages – Boissons alcooliques distillées	30,666	43	693	41	279 568	47	109	54
231	Logs and bolts – Billes et billots	29,143	45	2 522	16	787 930	21	74	70
238	Pulpwood chips – Copeaux de bois à pâte	232,884	3	14 514	1	3 231 099	3	530	8
259	Other metal-bearing ores, concentrates and scrap – Autres métaux, minerais, concentrés et déchets	17,361	64	...	27	322 989	42	49	90
262	Crude mineral oils – Huiles minérales brutes	42,167	32	4 562	13	684 095	26	161	39
276	Sand, gravel & crude stone – Sable, gravier et pierre brute	53,603	26	8 387	4	961 002	15	252	24
278	Water and ice – Eau et glace	12,002	82	748	38	...	63	40	99
279	Other crude non-metallic minerals – Autres minéraux non métalliques bruts	76,005	21	4 890	12	1 495 110	9	158	40
291	Other waste & scrap materials – Autres déchets et rebuts	73,450	22	5 194	9	1 035 352	13	201	31
331	Lumber and sawn timber – Bois de construction et sciage	142,105	6	6 576	8	3 082 070	4	242	25
339	Other wood fabricated materials – Autres demi-produits en bois	19,736	57	608	45	346 950	39	48	92
351	Paper for printing – Papier d'impression	97,522	11	...	10	1 923 649	6	310	15
371	Broad woven fabrics wholly or in part cotton – Tissus larges entier. ou en partie de coton	57,932	25	520	52	499 704	31	315	14
401	Inorganic acids & oxygen comp. of nonmet. or metalloids – Acides inorgan. & comp. d'oxy. de prod. non mét. ou mét.	20,188	56	665	43	272 782	48	30	118

Table 3.11

Domestic For-hire Trucking, 1995: Selected Estimates for the Movements of Goods by Commodity Groups – continued

Tableau 3.11

Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 : Certaines estimations se rapportant aux mouvements des marchandises, selon le groupe de produits – suite

Commodity – Produit	Revenues	Rank	Tonnes	Rank	Tonne-kilometres	Rank	Shipments	Rank
	Recettes	Classement		Classement	Tonne-kilomètres	Classement	Expéditions	Classement
	\$'000		'000		'000		'000	
402 Inorganic bases & metal oxides, hydroxides & peroxides – Bases inorganiques & oxydes, hydroxydes & perox. métal.	32,080	42	1 092	30	359 326	36	48	94
404 Metallic salts & peroxy salts of inorganic acids – Sels et persels métalliques d'acides inorganiques	26,104	49	899	35	368 805	34	51	88
416 Chemical products, fertilizers & fertilizer materials – Produits chimiques, engrais & matières fertilisantes	49,910	28	2 429	17	897 051	16	84	64
419 Other insecticides (exc. agricult.) & rodenticides – Autres insecticides (sauf agricoles) & rodenticides	4,960	152	554	48	61 424	130	17	166
425 Plastics basic shapes and forms – Profiles et formes de base en matière plastique	37,336	38	679	42	308 914	44	137	48
428 Paints and related paint products – Peintures et produits connexes	28,383	46	...	24	265 891	49	273	22
429 Other chemical specialties, industrial – Autres spécialités chimiques, industrielles	76,797	20	1 349	28	685 464	25	352	10
431 Gasoline – Essence	92,617	17	8 397	3	1 555 506	8	302	16
432 Fuel oil – Mazout	108,992	9	7 114	5	1 863 476	7	235	26
436 Refined and manufactured gases, fuel type – Gaz raffinés et fabriqués, type combustible	39,517	36	1 621	23	547 019	30	68	74
439 Petroleum & coal products (exc. those in chemicals) – Dérivés du pétrole & de la houille (sauf dérivés chim.)	61,245	24	2 973	15	852 592	18	149	43
443 Castings & forgings, iron & steel (exc. pipes & fittings) – Moulages & forgeages, de fer & acier (sauf tuyaux & raccords)	25,177	50	595	47	356 890	37	73	71
445 Plate, sheet and strip, steel – Tôles, feuilles et feuillards, en acier	124,405	7	6 960	7	2 369 394	5	288	20
448 Pipes and tubes, iron and steel – Tuyaux et tubes, de fer et d'acier	72,609	23	1 626	22	850 155	19	192	32
461 Structural and architectural metal products – Produits en métal de construction & d'architecture	30,531	44	311	70	236 749	54	163	38
465 Bolts, nuts, nails, screws and basic hardware – Boulons, écrous, clous, vis & quincaillerie de base	40,247	34	356	64	236 634	55	335	12
469 Other metal fabricated basic products – Autres demi-produits de base en métal	32,109	41	697	39	367 761	35	109	55
473 Glass basic products – Produits de base en verre	44,138	31	878	36	606 167	27	128	50
475 Cement and concrete basic products – Produits de base en ciment et en béton	115,904	8	5 089	11	1 351 337	11	183	35
479 Other non-metallic mineral basic products – Autres produits minéraux non métalliques de base	99,397	10	4 034	14	1 443 463	10	290	19
494 Tile, floor & wall covering (exc. wood, met., cer. & etc) – Carreaux, couvre-sols & parements de mur (sauf bois)	16,128	73	145	106	105 021	95	147	45
509 Other machinery classified by function – Autres machines classées selon la fonction	47,483	29	377	63	333 337	40	229	27
521 Drilling, excavating, mining, oil & gas machinery – Mach. à forer, creuser, utiliser dans mine pour pétrole	94,451	15	985	33	420 731	32	186	33

Table 3.11
Domestic For-hire Trucking, 1995: Selected
Estimates for the Movements of Goods by
Commodity Groups – concluded

Tableau 3.11
Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 :
Certaines estimations se rapportant aux mouvements des
marchandises, selon le groupe de produits – fin

Commodity – Produit	Revenues	Rank	Rank	Tonne-	Rank	Ship-	Rank	
	Recettes	Classe- ment	Tonnes	Classe- ment	kilomètres	Classe- ment	Expédi- tions	Classe- ment
	\$'000		'000		'000		'000	
581 Passenger automobiles and chassis – Voitures particulières et chassis	94,858	14	1 078	31	394 267	33	851	5
583 Trucks, chassis & truck tractors, commercial – Camions, châssis & tracteurs routiers, d'usage commerc.	52,491	27	474	55	209 749	62	300	17
588 Motor veh. engines, accessories, parts & assemblies – Moteurs, acc., pièces & assemblages de véh. automobiles	151,466	4	1 921	20	788 233	20	1,020	4
621 Pneumatic tires, new (tubeless or tube type) – Bandages pneu., neufs (avec ou sans chambres à air)	39,555	35	540	50	304 947	45	229	28
637 Electronic equip. components, chassis & cabinetry – Acc., châssis & meubles pour matériel électronique	20,677	55	92	133	117 952	87	148	44
697 Miscellaneous electric equipment and appliances – Appareils & matériels électriques divers	21,252	54	144	107	90 949	106	143	47
741 Household furniture (inc. knocked down) – Meubles de maison (y compris meubles non assemblés)	39,516	37	218	90	214 993	60	257	23
748 Furniture and fixture components – Éléments de meubles et d'accessoires	12,968	78	89	134	44 269	153	136	49
788 Other apparel – Autres vêtements	28,296	47	109	124	127 063	83	298	18
801 Toilet preparations and cosmetics – Produits de toilette et produits de beauté	18,469	60	142	108	89 663	107	754	6
841 Floor coverings – Couvre-sols	17,351	65	135	110	102 843	98	157	41
867 Miscellaneous household and personal equipment (used) – Articles ménagers et personnels divers (usagés)	143,401	5	234	88	318 276	43	184	34
879 Other medicinal and pharmaceutical products – Autres médicaments et produits pharmaceutiques	24,925	51	166	101	167 070	70	729	7
893 Books and pamphlets – Livres et brochures	11,810	84	84	138	73 530	120	228	29
899 Other printed matter – Autres imprimés	23,359	52	200	93	156 904	73	217	30
901 Stationery and office paper supplies – Papeterie et articles de bureau	12,690	79	80	142	63 523	129	155	42
951 Shipping and distribution containers and closures – Contenants, conteneurs pour livr. & distrib.	84,819	19	1 690	21	766 651	24	345	11
964 Paper end-products – Produits finals en papier	96,648	12	1 487	25	1 014 346	14	326	13
991 Mail – Courrier	94,279	16	660	44	891 549	17	1,226	3
995 General freight – Fret général	704,310	1	10 945	2	6 513 379	1	4,267	1
Total for all commodities – Total pour tous les produits	5,905,544		167 334		65 767 299		27,068	

Table 3.12
Domestic For-hire Trucking, 1995: Selected
Statistics for Commodity Divisions by Shipment
Weight (Ranked by Revenues)

Tableau 3.12
Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 :
Certaines statistiques pour les divisions de produit selon
le poids (classés en fonction des recettes)

Commodity – Produit	Revenues	Tonnes	Tonne-kilometres	Shipments
	Recettes		Tonne-kilomètres	Expéditions
	\$'000	'000	'000	'000
SHIPMENT WEIGHT <= 10 000 kg – POIDS D'EXPÉDITION <=10 000 KG				
99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	473,095	2 523	2 067 124	4,947
58 Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	260,535	2 162	929 019	2,113
14 Other Foods, Food Materials and Food Preparations – Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. alim.	177,781	1 486	1 034 725	1,308
86 Other Household and Personal Equipment (used) – Autres articles ménagers et personnels (usagés)	138,349	181	285 314	199
46 Metal Fabricated Basic Products – Demi-produits de base en métal	93,947	460	345 170	776
96 Remaining End-products Classified by Material – Autres produits finals classés selon la matière	81,498	601	393 276	441
42 Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	81,299	549	346 262	673
74 Furniture and Fixtures – Meubles et accessoires	74,084	300	276 749	542
52 Special Industry Machinery – Machines industrielles spéciales	67,676	326	157 532	308
44 Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	56,059	370	239 835	350
50 Machinery Not Elsewhere Specified Classified by Function – Mach. non désignées ailleurs classées selon la fonction	52,598	228	183 774	375
01 Meat and Meat Preparations – Viandes et préparations à base de viandes	51,065	388	226 270	584
95 Containers and Closures – Récipients, contenants, conteneurs et fermetures	50,485	409	212 440	276
47 Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base	46,845	300	165 686	292
37 Textile Fabricated Materials – Demi-produits en textiles	41,018	190	189 272	318
TOTAL (<= 10 000 kg)	2,555,161	15 599	10 332 422	21,122
SHIPMENT WEIGHT > 10 000 kg – POIDS D'EXPÉDITION >10 000 KG				
99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	325,506	9 082	5 337 811	546
43 Petroleum and Coal Products – Produits du pétrole et de la houille	286,174	20 058	4 812 527	641
23 Crude Wood Materials – Matières de bois brutes	256,530	17 691	4 198 649	583
14 Other Foods, Food Materials and Food Preparations – Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. alim.	252,323	5 829	3 713 955	329
47 Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base	224,144	9 999	3 415 150	351
44 Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	204,546	9 824	3 887 941	331
33 Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	175,168	8 002	3 933 665	267
27 Crude Non-metallic Minerals (except Coal and Petroleum) – Minéraux bruts non métalliques (sauf houille et pétrole)	148,773	14 468	2 741 148	447
40 Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	105,086	3 479	1 407 288	120
35 Paper and Paperboard – Papier et carton	102,306	5 959	2 214 188	259
42 Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	78,597	3 425	1 078 890	156
01 Meat and Meat Preparations – Viandes et préparations à base de viandes	71,680	1 003	1 215 330	63
52 Special Industry Machinery – Machines industrielles spéciales	69,933	1 143	558 788	58
29 Other Waste and Scrap Materials – Autres déchets et rebuts	68,973	5 145	1 018 851	183
05 Dairy Products, Eggs and Honey – Produits laitiers, oeufs et miel	67,474	2 160	711 865	121
TOTAL (> 10 000 kg)	3,350,383	151 735	55 434 873	5,946
GRAND TOTAL	5,905,544	167 334	65 767 295	27,068

Table 3.13

**Domestic For-hire Trucking, 1995: Selected
Estimates by Region of Origin by Weight Group**

	Regional totals	
	Totaux régionaux	
	>10 000 kg <=10 000 kg	
Revenues – Recettes	\$'000,000	\$'000,000
B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	451	320
Man., Sask. and Alta. – Man., Sask. et Alb.	872	537
Ontario	1,096	1,046
Quebec – Québec	642	494
Atlantic prov. – Prov. de l'Atlantique	289	159
Total	3,350	2,555
Tonnes	'000	'000
B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	19 730	1 805
Man., Sask. and Alta. – Man., Sask. et Alb.	33 259	3 389
Ontario	57 061	6 320
Quebec – Québec	27 778	3 141
Atlantic prov. – Prov. de l'Atlantique	13 907	944
Total	151 735	15 599

Tableau 3.13

**Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 :
Certaines estimations selon la région d'origine et le poids**

	Regional totals	
	Totaux régionaux	
	>10 000 kg <=10 000 kg	
Tonne-kilometres – Tonnes-kilomètres	'000 000	'000 000
B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	7 753	1 205
Man., Sask. and Alta. – Man., Sask. et Alb.	15 057	2 293
Ontario	17 314	4 411
Quebec – Québec	10 534	1 910
Atlantic prov. – Prov. de l'Atlantique	4 776	513
Total	55 435	10 332
Shipments – Expéditions	'000	'000
B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	700	2,186
Man., Sask. and Alta. – Man., Sask. et Alb.	1,313	3,966
Ontario	2,262	9,095
Quebec – Québec	1,130	3,881
Atlantic prov. – Prov. de l'Atlantique	540	1,994
Total	5,946	21,122

Table 3.14

**Domestic For-hire Trucking, 1995: Distribution of
Truck Traffic by Weight Group**

Weight group Groupe de poids	Percentage of traffic			
	Proportion du trafic			
	Revenues Recettes	Tonnes	Tonne- kilometres Tonnes- kilomètres	Shipments Expéditions
	%	%	%	%
Up to 100 kg – Jusqu'à 100 kg	5	--	--	33
100 to 999 kg – 100 à 999 kg	14	2	3	30
1 000 to 1 999 kg – 1 000 à 1 999 kg	7	2	3	8
2 000 to 4 499 kg – 2 000 à 4 499 kg	8	2	3	4
4 500 to 9 999 kg – 4 500 à 9 999 kg	11	4	7	4
10 000 to 19 999 kg – 10 000 à 19 999 kg	19	17	21	7
20 000 to 29 999 kg – 20 000 à 29 999 kg	18	27	29	7
30 000 to 44 999 kg – 30 000 à 44 999 kg	16	41	28	7
45 000 to 64 999 kg – 45 000 à 64 999 kg	2	4	3	1
65 000 kg and over – 65 000 kg et plus	--	1	1	--
Total	100	100	100	100

Tableau 3.14

**Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 :
Ventilation du volume de camionnage par groupe de poids**

Table 3.15

Domestic For-hire Trucking, 1995: Selected Estimates by Commodity Section by Weight Group

		Up to – Jusqu'à 100 kg	100 – 999 kg	1 000 – 1 999 kg	2 000 – 4 499 kg	4 500 – 9 999 kg	10 000 – 19 999 kg	20 000 – 29 999 kg
Live animals								
Revenues	\$'000	... ¹	...	342	683	2,893	17,250	16,950
Tonnes	'000	... ¹	2	5	15	70	466	451
Tonne-kilometres	'000	... ¹	4 463	22 755	161 103	304 887
Shipments	'000	... ¹	4	3	5	10	33	18
Food, feed, beverages and tobacco								
Revenues	\$'000	22,236	102,724	55,964	87,671	124,829	315,642	251,507
Tonnes	'000	38	503	388	861	1 811	6 840	7 557
Tonne-kilometres	'000	17 969	317 052	280 961	541 060	1 024 943	3 765 357	4 761 046
Shipments	'000	794	1,374	275	280	259	451	322
Crude materials, inedible								
Revenues	\$'000	1,491	22,028	5,617	6,595	9,618	94,510	171,535
Tonnes	'000	1	59	29	48	188	3 724	10 422
Tonne-kilometres	'000	1 059	24 851	17 970	30 072	89 663	1 152 893	2 587 526
Shipments	'000	34	100	20	16	26	231	420
Fabricated materials, inedible								
Revenues	\$'000	43,625	159,554	63,082	87,881	114,923	225,944	494,100
Tonnes	'000	48	571	361	712	1 623	5 907	22 459
Tonne-kilometres	'000	32 752	397 114	242 413	428 291	886 783	2 927 591	8 582 384
Shipments	'000	1,032	1,633	257	236	231	383	928
End products, inedible								
Revenues	\$'000	122,925	381,075	255,297	210,353	242,654	245,462	89,153
Tonnes	'000	132	1 274	1 846	1 094	2 179	4 625	2 645
Tonne-kilometres	'000	104 741	1 058 950	882 558	813 237	1 455 309	2 724 210	1 593 635
Shipments	'000	4,025	3,637	1,411	377	312	318	117
General or unclassified freight								
Revenues	\$'000	82,644	144,449	52,023	60,904	145,986	226,337	68,449
Tonnes	'000	74	491	284	450	1 381	6 369	1 724
Tonne-kilometres	'000	46 195	361 338	220 828	314 079	1 341 012	3 175 035	1 449 526
Shipments	'000	2,999	1,440	199	152	180	428	75
Total								
Revenues	\$'000	272,942	810,540	432,325	454,087	640,903	1,125,145	1,091,694
Tonnes	'000	294	2 900	2 912	3 180	7 253	27 931	45 259
Tonne-kilometres	'000	202 729	2 160 957	1 646 403	2 131 201	4 820 468	13 906 196	19 279 004
Shipments	'000	8,884	8,189	2,166	1,066	1,018	1,844	1,880

¹ Caution is warranted as this cell estimate is based on a sample of less than 50 shipments.

Tableau 3.15

Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 : Certaines estimations selon la section de produits et la groupe de poids

30 000 – 44 999 kg	45 000 – 64 999 kg	65 000 kg and over – et plus	Total		
					Animaux vivants
...	... ¹	... ¹	44,693	\$'000	Recettes
...	... ¹	... ¹	1 274	'000	Tonnes
...	... ¹	... ¹	637 350	'000	Tonnes-kilomètres
...	... ¹	... ¹	80	'000	Expéditions
					Denrées alimentaires, aliments pour animaux, boissons et tabacs
64,076 ¹	1,031,939	\$'000	Recettes
3 910	295	130 ¹	22 335	'000	Tonnes
1 219 193 ¹	12 186 114	'000	Tonnes-kilomètres
109	6	2 ¹	3,863	'000	Expéditions
					Matières brutes non comestibles
294,916	26,263	...	636,488	\$'000	Recettes
29 713	2 016	312	46 513	'000	Tonnes
5 809 268	492 014	92 446	10 297 763	'000	Tonnes-kilomètres
823	42	4	1,714	'000	Expéditions
					Demi-produits non comestibles
560,369	55,694	13,432	1,818,605	\$'000	Recettes
32 871	4 843	1 139	70 535	'000	Tonnes
10 531 128	1 368 771	609 269	26 006 479	'000	Tonnes-kilomètres
896	100	15	5,695	'000	Expéditions
					Produits finals non comestibles
23,746	... ¹	... ¹	1,575,219	\$'000	Recettes
1 055	126 ¹	... ¹	15 073	'000	Tonnes
474 148	78 524 ¹	... ¹	9 234 590	'000	Tonnes-kilomètres
30	3 ¹	... ¹	10,223	'000	Expéditions
					Fret ordinaire ou non classé
15,270	2,258 ¹	... ¹	798,601	\$'000	Recettes
708	104 ¹	... ¹	11 604	'000	Tonnes
383 169	... ¹	... ¹	7 404 963	'000	Tonnes-kilomètres
20	2 ¹	... ¹	5,493	'000	Expéditions
					Total
963,741	92,776	21,391	5,905,544	\$'000	Recettes
68 494	7 406	1 704	167 334	'000	Tonnes
18 537 688	2 233 822	848 800	65 767 299	'000	Tonnes-kilomètres
1,885	152	22	27,068	'000	Expéditions

¹ Comme cette estimation n'est fondée que sur un échantillon de moins de 50 expéditions, la prudence est à conseiller.

Table 3.16

Domestic For-hire Trucking, 1995: Selected Estimates by Originating Region by Weight Group

Origin – Origine		Up to – Jusqu'à 100 kg	100 – 999 kg	1 000 – 1 999 kg	2 000 – 4 499 kg	4 500 – 9 999 kg	10 000 – 19 999 kg
Atlantic provinces							
Revenues	\$'000	27,493	44,763	22,332	24,111	41,967	90,454
Tonnes	'000	29	193	155	163	449	2 103
Tonne-kilometres	'000	13 913	101 171	68 392	89 490	281 773	1 039 258
Shipments	'000	1,181	587	115	55	62	138
Quebec							
Revenues	\$'000	53,229	164,027	81,861	78,065	120,352	224,377
Tonnes	'000	49	543	562	560	1 484	6 114
Tonne-kilometres	'000	38 826	392 284	290 968	367 641	857 141	2 559 548
Shipments	'000	1,517	1,572	418	187	205	400
Ontario							
Revenues	\$'000	118,702	341,957	171,718	180,819	260,842	417,281
Tonnes	'000	130	1 202	1 190	1 316	2 943	10 831
Tonne-kilometres	'000	91 329	983 991	713 605	902 186	2 013 316	5 024 563
Shipments	'000	4,133	3,307	886	448	415	720
Manitoba, Saskatchewan and Alberta							
Revenues	\$'000	44,748	155,452	94,665	108,329	145,924	279,038
Tonnes	'000	56	612	662	717	1 552	6 446
Tonne-kilometres	'000	37 351	436 080	357 600	506 307	1 111 348	3 662 081
Shipments	'000	1,291	1,768	494	237	219	421
British Columbia and the Territories							
Revenues	\$'000	28,770	104,342	61,749	62,763	71,818	113,995
Tonnes	'000	30	351	344	424	824	2 437
Tonne-kilometres	'000	21 311	247 429	215 839	265 577	556 888	1 620 746
Shipments	'000	761	956	253	139	116	165
Canada							
Revenues	\$'000	272,942	810,540	432,325	454,087	640,903	1,125,145
Tonnes	'000	294	2 900	2 912	3 180	7 253	27 931
Tonne-kilometres	'000	202 729	2 160 957	1 646 403	2 131 201	4 820 468	13 906 196
Shipments	'000	8,884	8,189	2,166	1,066	1,018	1,844

¹ Caution is warranted as this cell estimate is based on a sample of less than 50 shipments.

Tableau 3.16

Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995: Certaines estimations selon la région d'origine et la groupe de poids

20 000 – 29 999 kg	30 000 – 44 999 kg	45 000 – 64 999 kg	65 000 kg and over – et plus	Total		Origin – Origine
						Province de l'Atlantique
118,641	72,886	5,285	... ¹	448,385	\$'000	Recettes
5 226	6 007	480	46 ¹	14 851	'000	Tonnes
2 178 675	1 370 882	131 244	... ¹	5 289 040	'000	Tonnes-kilomètres
212	174	10	1 ¹	2,534	'000	Expéditions
						Québec
210,351	189,625	10,850	2 565	1,135,302	\$'000	Recettes
8 169	12 597	657	183	30 919	'000	Tonnes
3 621 299	3 894 291	320 703	101 935	12 444 635	'000	Tonnes-kilomètres
335	363	13	2	5,011	'000	Expéditions
						Ontario
310,821	313,616	21,388	4,576	2,141,720	\$'000	Recettes
15 850	27 569	1 909	441	63 381	'000	Tonnes
5 345 068	5 934 154	530 489	186 416	21 725 125	'000	Tonnes-kilomètres
665	750	40	5	11,356	'000	Expéditions
						Manitoba, Saskatchewan et Alberta
296 267	251 063	28 314	5 365	1 409 165	\$'000	Recettes
10 672	13 590	1 994	347	36 648	'000	Tonnes
5 513 581	4 769 016	715 532	...	17 350 241	'000	Tonnes-kilomètres
445	367	41	5	5 280	'000	Expéditions
						Colombie-Britannique et les territoires
155,613	136,551	26,939	8,433	770,972	\$'000	Recettes
5 343	8 731	2 365	686	21 535	'000	Tonnes
2 620 381	2 569 345	535 853	304 862	8 958 273	'000	Tonnes-kilomètres
224	230	48	9	2,887	'000	Expéditions
						Canada
1,091,694	963,741	92,776	21,391	5,905,544	\$'000	Recettes
45 259	68 494	7 406	1 704	167 334	'000	Tonnes
19 279 004	18 537 688	2 233 822	848 800	65 767 299	'000	Tonnes-kilomètres
1,880	1,885	152	22	27,068	'000	Expéditions

¹ Comme cette estimation n'est fondée que sur un échantillon de moins de 50 expéditions, la prudence est à conseiller.

Table 3.17

Domestic For-hire Trucking, 1995: Selected Estimates by Commodity Section by Distance Group

		Up to – Jusqu'à 49 km	50 – 99 km	100 – 199 km	200 – 299 km	300 – 499 km	500 – 749 km
Live animals							
Revenues	\$'000	1,803	2,654	7,496	4,257	4,752	4,726
Tonnes	'000	113	145	349	148	152	131
Tonne-kilometres	'000	4 340	10 799	50 109	36 321	56 993	81 629
Shipments	'000	10	10	21	10	9	7
Food, feed, beverages and tobacco							
Revenues	\$'000	23,548	60,505	118,538	100,459	142,214	136,040
Tonnes	'000	1 494	3 015	4 390	3 020	3 368	2 592
Tonne-kilometres	'000	53 327	227 938	645 987	763 377	1 299 586	1 570 726
Shipments	'000	189	412	751	563	662	471
Crude materials, inedible							
Revenues	\$'000	28,500	80,374	132,029	135,313	127,756	53,430
Tonnes	'000	6 453	11 264	11 112	8 524	5 857	1 587
Tonne-kilometres	'000	246 098	840 564	1 618 962	2 064 006	2 289 596	947 279
Shipments	'000	228	388	393	300	227	84
Fabricated materials, inedible							
Revenues	\$'000	66,296	125,973	201,484	185,365	268,882	308,908
Tonnes	'000	8 879	13 646	12 613	8 806	9 632	8 186
Tonne-kilometres	'000	326 678	992 049	1 820 478	2 197 110	3 748 637	5 043 054
Shipments	'000	451	823	940	760	842	772
End products, inedible							
Revenues	\$'000	47,114	89,485	131,375	127,033	192,373	232,597
Tonnes	'000	1 434	2 016	2 163	1 946	2 020	2 124
Tonne-kilometres	'000	48 628	157 350	313 760	486 866	784 705	1 294 045
Shipments	'000	799	1,083	1,418	1,177	1,594	1,783
General or unclassified freight							
Revenues	\$'000	20,703	35,991	60,162	56,758	77,436	146,814
Tonnes	'000	997	987	1 085	2 091
Tonne-kilometres	'000	37 582	249 203	430 811	1 250 463
Shipments	'000	457	521	754	631	793	888
Total							
Revenues	\$'000	187,965	394,983	651,084	609,185	813,413	882,515
Tonnes	'000	19 370	31 979	32 575	23 431	22 114	16 712
Tonne-kilometres	'000	716 654	2 364 395	4 744 864	5 796 885	8 610 328	10 187 195
Shipments	'000	2,135	3,237	4,277	3,442	4,127	4,004

¹ Caution is warranted as this cell estimate is based on a sample of less than 50 shipments.

Tableau 3.17

Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995: Certaines estimations selon la section de produits et la distance

750 – 999 km	1 000 – 1 499 km	1 500 km and over – et plus	Total		
Animaux vivants					
2,995	4,017	11,992	44,693	\$'000	Recettes
71	...	93	1 274	'000	Tonnes
61 539	...	251 074	637 350	'000	Tonnes-kilomètres
4	3	6	80	'000	Expéditions
Denrées alimentaires, aliments pour animaux, boissons et tabacs					
65,994	132,667	251,973	1,031,939	\$'000	Recettes
978	1 676	1 800	22 335	'000	Tonnes
841 912	2 019 707	4 763 534	12 186 114	'000	Tonnes-kilomètres
203	305	307	3,863	'000	Expéditions
Matières brutes non comestibles					
23,349	27,040	28,695	636,488	\$'000	Recettes
615	787	314	46 513	'000	Tonnes
528 909	949 619	812 730	10 297 763	'000	Tonnes-kilomètres
28	36	30	1,714	'000	Expéditions
Demi-produits non comestibles					
181,504	205,738	274,454	1,818,605	\$'000	Recettes
3 774	3 092	1 907	70 535	'000	Tonnes
3 203 082	3 664 291	5 011 095	26 006 479	'000	Tonnes-kilomètres
325	360	421	5,695	'000	Expéditions
Produits finals non comestibles					
118,284	168,400	468,558	1,575,219	\$'000	Recettes
894	1 022	1 454	15 073	'000	Tonnes
761 452	1 247 497	4 140 290	9 234 590	'000	Tonnes-kilomètres
610	623	1,136	10,223	'000	Expéditions
Fret ordinaire ou non classé					
53,281	86,331	261,125	798,601	\$'000	Recettes
545	744	1 315	11 604	'000	Tonnes
463 130	911 832	3 630 671	7 404 963	'000	Tonnes-kilomètres
314	443	692	5,493	'000	Expéditions
Total					
445,408	624,193	1,296,798	5,905,544	\$'000	Recettes
6 878	7 391	6 883	167 334	'000	Tonnes
5 860 033	8 877 492	18 609 394	65 767 299	'000	Tonnes-kilomètres
1,485	1,771	2,592	27,068	'000	Expéditions

¹ Comme cette estimation n'est fondée que sur un échantillon de moins de 50 expéditions, la prudence est à conseiller.

Table 3.18
Domestic For-hire Trucking, 1995: Selected Ratios
for the 10 Major Commodity Divisions Based on
Revenues

Tableau 3.18
Camionnage pour compte d'autrui, trafic intérieur 1995 :
Certains ratios pour les 10 principales divisions de
produits, fondés sur les recettes

Commodity – Produit		Estimated Revenues	Estimated Revenue per Shipment	Estimated Weight per Shipment
		Recettes estimatives	Recettes estimatives par expédition	Poids estimatif par expédition
		\$'000	\$	kg
99	General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	798,601	145.38	2 113
14	Other Foods, Food Materials and Food Preparations – Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. alim.	430,104	262.67	4 468
43	Petroleum and Coal Products – Produits du pétrole et de la houille	314,751	400.65	25 960
58	Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	313,899	142.47	1 650
23	Crude Wood Materials – Matières de bois brutes	275,053	431.74	27 876
47	Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base	270,990	421.43	16 017
44	Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	260,604	382.51	14 963
33	Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	197,781	452.14	18 679
42	Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	159,897	192.97	4 796
27	Crude Non-metallic Minerals (except Coal and Petroleum) – Minéraux bruts non métalliques (sauf houille et pétrole)	155,254	325.37	30 515

Section 3 – Canada - U.S. For-Hire Trucking Activity

Foreign Trade

Measured by the dollar value of goods, Canada's total exports in 1995 rose by 17% and imports rose by 11% from the previous year, with exports to and imports from the U.S. increasing by 14% and 10% respectively. The United States, Canada's largest trading partner, accounted for 79% of Canada's exports and 67% of its imports.

Table 3.19
Canada's Export and Import Trade by Dollar Value of Goods, 1994 and 1995⁸

	1994	1995	Variation	
	\$'000,000,000		%	
Total Exports	226	264	17	Exportations totales
Total Imports	203	226	11	Importations totales
Exports to the United States	184	210	14	Exportations au États-Unis
Imports from the United States	137	151	10	Importations du États-Unis

⁸ **Sources:** *Statistics Canada Catalogue 65-202, Exports Merchandise Trade, 1995*

Statistics Canada Catalogue 65-203, Imports Merchandise Trade, 1995

Source: *No 65-203 au catalogue de Statistique Canada, Exportations, commerce de marchandises, 1995*
No 65-203 au catalogue de Statistique Canada, Importations, commerce de marchandises, 1995

Section 3 – Camionnage pour compte d'autrui entre le Canada et les États-Unis

Commerce avec l'étranger

Mesurées en fonction de la valeur des marchandises, les exportations totales du Canada se sont accrues de 17 % et les importations de 11 % en 1995 par rapport à l'année précédente; les exportations destinées aux États-Unis ont augmenté de 14 % et les importations en provenance de ce pays ont progressé de 10 %. Les États-Unis, qui sont le principal partenaire commercial du Canada, ont représenté 79 % des exportations et 67 % des importations.

Tableau 3.19
Exportations et importations du Canada selon la valeur des marchandises, 1994 et 1995⁸

	1994	1995	Variation	
	\$'000,000,000		%	
Total Exports	226	264	17	Exportations totales
Total Imports	203	226	11	Importations totales
Exports to the United States	184	210	14	Exportations au États-Unis
Imports from the United States	137	151	10	Importations du États-Unis

⁸ **Sources:** *Statistics Canada Catalogue 65-202, Exports Merchandise Trade, 1995*

Statistics Canada Catalogue 65-203, Imports Merchandise Trade, 1995

Source: *No 65-203 au catalogue de Statistique Canada, Exportations, commerce de marchandises, 1995*
No 65-203 au catalogue de Statistique Canada, Importations, commerce de marchandises, 1995

These trade figures, measured by the dollar value of the goods, do not reflect the volume of merchandise moving between Canada and the United States, nor do they reflect the nationality of the carriers involved. The trade statistics include all modes of transport and data for private carriers as well as both Canada and U.S. based carriers. In terms of tonnage, Canada-based rail carriers moved more freight (72.2 million tonnes) across the Canada – U.S. border in 1995 than the Canada-based for-hire trucking companies (43.1 million tonnes). The freight moved by rail consisted mainly of low value, bulk commodities.

Ces chiffres, qui sont fondés sur la valeur des marchandises, ne reflètent pas le volume des marchandises transportées entre le Canada et les États-Unis, ni la nationalité des transporteurs. Les statistiques sur le commerce comprennent tous les modes de transport, ainsi que des données sur les transporteurs pour compte propre et les transporteurs domiciliés au Canada et aux États-Unis. Sur le plan du tonnage, les transporteurs ferroviaires domiciliés au Canada ont acheminé plus de marchandises (72.2 millions de tonnes) entre le Canada et les États-Unis en 1995 que les transporteurs routiers pour compte d'autrui domiciliés au Canada (43.1 millions de tonnes). Les expéditions assurées par les transporteurs ferroviaires ont consisté surtout en marchandises en vrac de peu de valeur.

Trade between Canada and the United States depends heavily on the trucking industry for quick, dependable and inexpensive delivery of goods. The trucking industry transports higher valued goods and accounts for two-thirds of the Canada-U.S. trade in terms of the value of the goods traded.

Trucks carried 56% of Canada's exports to the United States and 80% of its imports from the United States in 1995.

Transborder trucking activity continued to grow in 1995. Despite decreases in the revenues earned per tonne-kilometres hauled and per shipment, total tonnes carried increased by 8% while revenues increased by 20% compared to 1994.

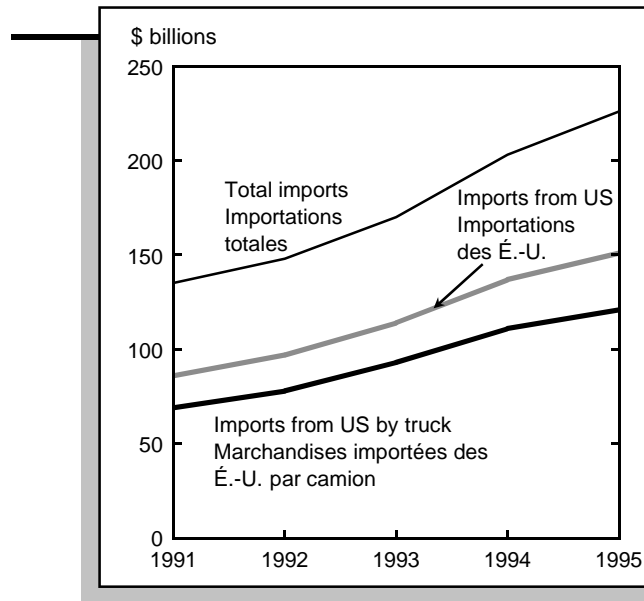
Le commerce canado-américain dépend dans une large mesure du transport routier pour l'acheminement rapide, fiable et peu coûteux des marchandises. L'industrie du camionnage transporte des marchandises de plus grande valeur et est responsable des deux tiers du commerce entre le Canada et les États-Unis sur le plan de la valeur des marchandises.

En 1995, l'industrie du camionnage a transporté 56 % des marchandises canadiennes exportées aux États-Unis et 80 % des importations provenant de ce pays.

Les mouvements transfrontaliers ont continué d'augmenter en 1995. Malgré la diminution des recettes par tonne-kilomètre de marchandises transportées et par expédition, le tonnage total a augmenté de 8 % et les recettes de 20 % par rapport à 1994.

Figure 3.10

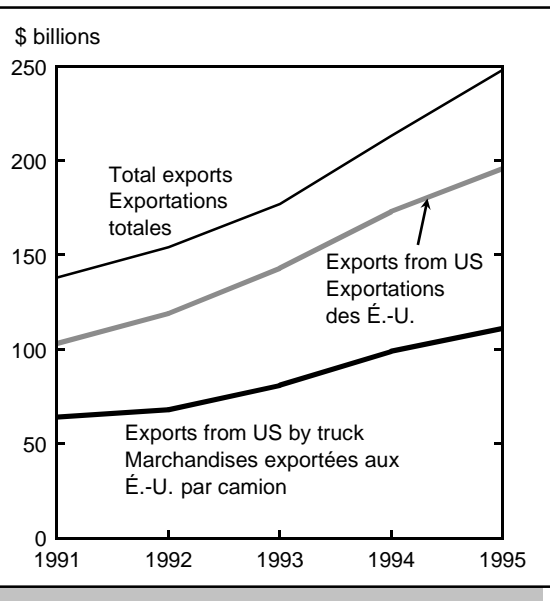
Trade between Canada and the United States depends heavily on trucking



Source: Statistics Canada Catalogue 65-202, Exports Merchandise Trade, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995
 Statistics Canada Catalogue 65-203, Imports Merchandise Trade, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995

Figure 3.10

Le commerce canado-américain dépend dans une large mesure du transport routier



Source: N° 65-202 au catalogue de Statistique Canada, Exportations, commerce de marchandises, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995
 N° 65-203 au catalogue de Statistique Canada, Importations, commerce de marchandises, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995

Table 3.20
Transborder Trucking Activity Continued to Increase in 1995

Tableau 3.20
Les mouvements transfrontaliers ont continué d'augmenter en 1995

		1991	1992	1993	1994	1995	% Variation 1995/ 1994		
Revenues	\$ 000,000	1,644	1,800	2,266	2,837	3,314	17	\$ 000,000	Recettes
Tonnes	000 000	23.7	26.0	32.6	39.8	43.1	8	000 000	Tonnes
Tonne-km	000 000	22 138	24 275	31 777	39 557	43 428	10	000 000	Tonnes-km
Shipments	000,000	3.2	3.4	3.9	4.2	5.0	20	000,000	Expéditions
Revenue per Tonne-km	\$	1.51	1.53	1.35	1.36	1.28	-6	\$	Recettes par tonne-km
Revenue per Shipment	\$	514.85	529.11	574.46	678.55	661.09	-3	\$	Recettes par expédition
Weight per Shipment	kg	7 424	7 630	8 270	9 521	8 599	-10	kg	Poids par expédition
Distance per Shipment	km	960	974	1 035	1 096	1 092	0	km	Distance par expédition

Revenues from transborder shipments have increased by over 100%, tonne-kilometres by 96% and tonnage by 82% since 1991. Average trip distances have increased by 14% since 1991, which suggests that Canadian for-hire companies are driving further south into the United States in recent years than in the early 1990s.

Finding backhaul loads is essential to the profitability of any trip. Based on the revenues earned and tonnage carried from the delivery of shipments originating in the United States and destined for Canada, Canadian carriers have been successful in obtaining loads for the return portion of their trips to the United States.

Depuis 1991, les recettes générées par les mouvements transfrontaliers ont augmenté de plus de 100 %; le nombre de tonnes-kilomètres, de 96 %; et le tonnage, de 82 %. De plus, la distance moyenne parcourue a augmenté de 14 % pour la même période, ce qui laisse croire que, depuis quelques années, les transporteurs canadiens pour compte d'autrui se rendent plus loin dans le Sud des États-Unis qu'ils ne le faisaient au début des années 1990.

Les chargements de retour sont essentiels à la rentabilité des mouvements. Les recettes générées et le tonnage de marchandises américaines expédiées au Canada indiquent que les transporteurs canadiens sont parvenus à trouver des chargements à transporter lorsqu'ils reviennent des États-Unis.

Figure 3.11

Success at finding return loads based on:

Figure 3.11

Succès remporté dans l'obtention de chargements de retour d'après:

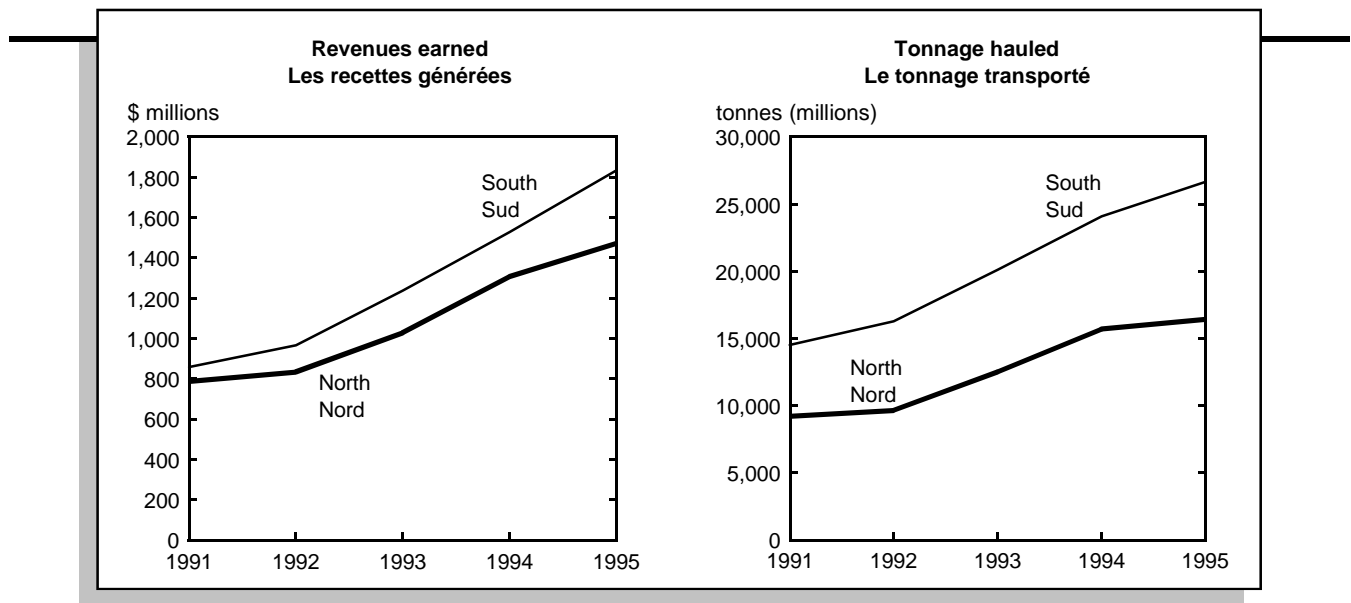


Figure 3.11 shows the revenues earned and tonnes hauled by Canadian based for-hire carriers for deliveries into the United States (south) and on their return trips into Canada (north). Although it appears that the carriers were less successful in finding return loads, the lower revenues and tonnage may be due to other factors. For example, with the increased competition from U.S. and other Canada based carriers, a carrier may charge less than cost in order to obtain a load to carry back to Canada to improve "the profitability" of the trip. Lower revenues and tonnage shown for shipments to Canada could also be a function of the commodities carried.

Le Figure 3.11 illustre les recettes générées et le tonnage transporté par les transporteurs pour compte d'autrui domiciliés au Canada lorsqu'ils livrent des marchandises aux États-Unis (sud) et qu'ils reviennent au Canada (nord). Il peut sembler que les transporteurs aient éprouvé de la difficulté à trouver des chargements de retour. Toutefois, la diminution des recettes et du tonnage peut être attribuable à d'autres facteurs. Par exemple, en raison de la concurrence accrue que leur livrent les transporteurs américains et d'autres transporteurs domiciliés au Canada, certains transporteurs peuvent offrir des tarifs inférieurs au prix coûtant afin d'obtenir le contrat de transport d'un chargement pour leur trajet de retour au Canada, ce qui rend le mouvement plus profitable. La diminution des recettes et du tonnage pour les expéditions vers le Canada peut également dépendre des marchandises transportées.

Table 3.21

**Top five commodities trucked into the United States
by Canada-based For-hire Carriers**

Top five commodities in each year – 5 principales marchandises chaque année	Based on revenues earned					Based on tonnage hauled				
	D'après les recettes enregistrées					D'après le tonnage transporté				
	1991	1992	1993	1994	1995	1991	1992	1993	1994	1995
Paper and Paperboard – Papier et carton	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Non-ferrous Metals – Métaux non ferreux	√	√								
Chemicals and Related Products – Produits chimiques et produits connexes				√	√					
Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base					√	√		√	√	√
Other Waste and Scrap Materials – Autres déchets et matières mises au rebut							√			
% of total ¹⁰ – % du total ¹⁰	42%	40%	37%	39%	39%	41%	44%	42%	47%	46%

The five top commodities, based on either revenues or tonnage, carried into the United States remained very stable over the five year period and accounted for around 40% of the total transportation revenues and 45% of the tonnage hauled each year. This stability indicates that many companies were serving specialized markets. Within these markets, they often compete on the basis of service quality rather than rates.¹¹ This in turn could produce higher revenues.

The top five commodities, based on either revenues or tonnage, carried by these carriers into Canada, however, was less stable over time and accounted for between 26% and 31% of the total revenues earned and between 27% and 36% of the total tonnage hauled during the past five years. The difference in tonnage carried south compared to north may be a result of the different commodities carried.

¹⁰ Revenues and tonnage associated with general freight were excluded from the calculation of total revenues and tonnage. Therefore the percentage of total revenues and tonnage attributable to the top 5 commodities is higher than if general freight was included.

¹¹ Hickling, *Economics of the trucking industry in transborder markets: Final report, April, 1991*

Tableau 3.21

**Les cinq principales marchandises transportées aux États-
Unis par des transporteurs pour compte d'autrui domiciliés
au Canada**

Top five commodities in each year – 5 principales marchandises chaque année	Based on revenues earned					Based on tonnage hauled				
	D'après les recettes enregistrées					D'après le tonnage transporté				
	1991	1992	1993	1994	1995	1991	1992	1993	1994	1995
Paper and Paperboard – Papier et carton	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Non-ferrous Metals – Métaux non ferreux	√	√								
Chemicals and Related Products – Produits chimiques et produits connexes				√	√					
Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base					√	√		√	√	√
Other Waste and Scrap Materials – Autres déchets et matières mises au rebut							√			
% of total ¹⁰ – % du total ¹⁰	42%	40%	37%	39%	39%	41%	44%	42%	47%	46%

Les cinq principales marchandises transportées aux États-Unis, d'après les recettes générées ou le tonnage, ont été très stables depuis cinq ans et ont représenté environ 40 % des recettes totales de l'industrie du camionnage et 45 % du volume de marchandises transportées chaque année. Cette stabilité indique qu'un grand nombre de compagnies desservent des marchés spécialisés où la concurrence repose davantage sur la qualité du service que sur les tarifs, ce qui pourrait générer des recettes supérieures.¹¹

Les cinq principales marchandises, d'après les recettes générées ou le tonnage, transportées vers le Canada ne sont pas demeurées les mêmes au fil des ans et ont représenté entre 26 % et 31 % des recettes totales et entre 27 % et 36 % du volume des marchandises transportées au cours des cinq dernières années. La différence entre le tonnage des marchandises transportées vers les États-Unis et celui des marchandises transportées vers le Canada peut être attribuable à la nature de marchandises transportées.

¹⁰ Les recettes et le tonnage associés au fret ordinaire ont été exclus du calcul du total des recettes et du tonnage. Le pourcentage du total des recettes et du tonnage attribuable aux cinq principales marchandises est donc plus élevé que si le fret ordinaire avait été inclus.

¹¹ Hickling, *Economics of the trucking industry in transborder markets: Final report, avril 1991*

Table 3.22
Top five commodities trucked into Canada by
Canada-based For-hire Carriers

Tableau 3.22
Les cinq principales marchandises transportées vers
le Canada par des transporteurs pour compte d'autrui
domiciliés au Canada

Top five commodities in each year – 5 principales marchandises chaque année	Based on revenues earned					Based on tonnage hauled				
	D'après les recettes enregistrées					D'après le tonnage transporté				
	1991	1992	1993	1994	1995	1991	1992	1993	1994	1995
Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	√	√	√	√	√	√	√		√	
Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	√	√		√	√	√	√	√	√	√
Other Foods, Food Materials and Food Preparations – Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. alim.	√	√	√		√		√			
Vegetables and Vegetable Preparations – Légumes et préparations à base de légumes	√		√	√	√					
Paper and Paperboard – Papier et carton							√	√	√	√
Textile Fabricated Materials – Demi-produits en textiles		√	√			√			√	
Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base					√					
Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois								√		√
Other Waste and Scrap Materials – Autres déchets et rebuts								√		√
Fruits and Fruit Preparations – Fruits et préparations à base de fruits							√			
% of total ¹² – % of total ¹²	30%	31%	28%	28%	26%	35%	36%	31%	30%	27%

¹² Revenues and tonnage associated with general freight were excluded from the calculation of total revenues and tonnage. Therefore the percentage of total revenues and tonnage attributable to the top 5 commodities is higher than if general freight was included.

¹² Les recettes et le tonnage associés au fret ordinaire ont été exclus du calcul du total des recettes et du tonnage. Le pourcentage du total des recettes et du tonnage attribuable aux cinq principales marchandises est donc plus élevé que si le fret ordinaire avait été inclus.

Table 3.23
For-Hire Trucking, 1995: Southbound Movements of Goods, Canada – U.S.

Tableau 3.23
Camionnage pour compte d'autrui, 1995 : Mouvements nord-sud de marchandises, Canada – États-Unis

Region of Origin	United States Region	Estimated Revenues	Estimated Tonnage	Estimated Tonne-kilometres	Estimated Shipments	Average Distance
Région d'origine	Destination	Recettes estimatives	Nombre estimatif de tonnes	Nombre estimatif de tonnes-kilomètres	Nombre estimatif d'expéditions	Distance moyenne
	Région des États-Unis					
		\$'000	'000	'000	'000	Km
Atlantic prov. – Prov. de l'Atlantique	Northeast – Nord-est	80,984	1 548	1 270 746	87	888
	North Central – Centre-Nord	15,105	125	291 821	8	2 355
	South – Sud	30,126	271	637 013	17	2 429
	West – Ouest	1 ¹	5 359 ¹
	Total	127,904	1 950	2 233 076	112	1 246
Quebec – Québec	Northeast – Nord-est	194,475	3 549	2 381 062	253	663
	North Central – Centre-Nord	120,404	1 407	1 944 496	123	1 314
	South – Sud	96,258	839	1 473 630	66	1 814
	West – Ouest	27,594	96	421 343	13	4 353
	Total	438,731	5 891	6 220 531	454	1 109
Ontario	Northeast – Nord-est	196,059	3 571	1 742 874	414	582
	North Central – Centre-Nord	421,705	8 177	5 664 934	1,113	673
	South – Sud	195,842	1 493	2 091 594	192	1 516
	West – Ouest	58,298	159	612 408	52	3 846
	Total	871,904	13 401	10 111 810	1,770	836
Man., Sask. and Alta. – Man., Sask. et Alb.	Northeast – Nord-est	19,619	105	333 612	12	3 075
	North Central – Centre-Nord	92,240	1 157	1 776 806	86	1 475
	South – Sud	46,166	265	814 243	25	3 170
	West – Ouest	82,866	986	1 386 490	57	1 545
	Total	240,890	2 513	4 311 151	181	1 841
B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	Northeast – Nord-est	11,948	49	223 438	7	4 541
	North Central – Centre-Nord	18,055	108	334 271	14	3 282
	South – Sud	20,364	84	329 241	14	4 145
	West – Ouest	107,982	2 664	1 712 834	172	651
	Total	158,348	2 907	2 599 784	207	1 195
Total Canada – United States Canada – États-Unis		1,837,777	26 662	25 476 352	2,724	992

Table 3.24
For-Hire Trucking, 1995: Southbound Movements of
the Top Ten Commodities, Canada – U.S.

Tableau 3.24
Camionnage pour compte d'autrui, 1995 : Mouvements
nord-sud des dix marchandises les plus payantes,
Canada – États-Unis

Commodity – Produit		Estimated Revenues	Estimated Tonnage	Estimated Tonne-kilometres	Estimated Shipments
		Recettes estimatives	Nombre estimatif de tonnes	Nombre estimatif de tonnes-kilomètres	Nombre estimatif d'expéditions
		\$'000	'000	'000	'000
58	Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	214,123	2 924	2 072 613	895
35	Paper and Paperboard – Papier et carton	199,436	3 389	3 750 707	182
33	Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	144,501	2 702	2 729 926	134
99	General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	137,844	1 740	1 629 394	194
44	Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	88,186	1 815	1 526 990	97
47	Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base	67,145	1 503	977 862	76
74	Furniture and Fixtures – Meubles et accessoires	64,432	215	366 649	84
42	Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	64,346	657	810 592	72
46	Metal Fabricated Basic Products – Demi-produits de base en métal	54,642	520	610 061	81
96	Remaining End-products Classified by Material – Autres produits finals classés selon la matière	50,820	613	668 298	65
	Other commodities – Autres produits	752,303	10 585	10 333 260	845
Total Canada – United States Canada – États-Unis		1,837,777	26 662	25 476 352	2,724

Table 3.25

For-Hire Trucking, 1995: Southbound Movements of the Top Five Commodities from Region of Origin, Canada – U.S.

Tableau 3.25

Camionnage pour compte d'autrui, 1995 : Mouvements nord-sud des cinq marchandises les plus payantes selon le région d'origine, Canada – États-Unis

Origin – Origine	Commodity – Produit	Estimated Revenues	Estimated Tonnage	Estimated Tonne-kilometres	Estimated Shipments
		Recettes estimatives	Nombre estimatif de tonnes	Nombre estimatif de tonnes-kilomètres	Nombre estimatif d'expéditions
		\$'000	'000	'000	'000
Atlantic prov. – prov. de l'Atlantique	35 Paper and Paperboard – Papier et carton	27,206	393	533 731	20
	14 Other Foods, Food Materials and Food Preparations – Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. alim.	15,037	156	220 796	9
	33 Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	12,220	242	228 192	11
	62 Rubber Tires and Tubes – Pneus et chambre à air en caoutchouc	...	98	236 030	6
	09 Vegetables and Vegetable Preparations – Légumes et préparations à base de légumes	10,074	128	179 754	6
	Other commodities – Autres produits	52,689	933	834 573	60
	Total		127,904	1 950	2 233 076
Quebec – Québec	35 Paper and Paperboard – Papier et carton	92,479	1 512	1 588 390	81
	99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	34,414	326	352 991	41
	33 Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	30,483	533	567 947	27
	45 Non-ferrous Metals – Métaux non ferreux	28,091	419	515 344	20
	58 Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	21,194	154	207 934	42
	Other commodities – Autres produits	232,069	2 946	2 987 925	243
	Total		438,731	5 891	6 220 531
Ontario	58 Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	187,708	2 741	1 823 162	844
	99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	71,181	872	723 556	104
	35 Paper and Paperboard – Papier et carton	53,321	1 063	960 537	57
	44 Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	53,036	1 334	928 327	67
	33 Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	39,053	752	552 662	43
	Other commodities – Autres produits	467,604	6 638	5 123 566	655
	Total		871,904	13 401	10 111 810
Man., Sask. and Alta. – Man., Sask. et Alb.	00 Live Animals – Animaux vivants	23,503	242	326 804	12
	33 Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	17,919	210	418 295	12
	21 Crude Veg. Prod., Inedible (exc. Tob., Fibres and Wood) – Prod. bruts d'origine végétale non comestibles (sauf tabac, fibres, bois)	15,562	205	408 472	10
	99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	15,423	199	341 943	15
	74 Furniture and Fixtures – Meubles et accessoires	14,172	51	126 395	8
	Other commodities – Autres produits	154,311	1 606	2 689 243	123
	Total		240,890	2 513	4 311 151
B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	33 Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	44,826	965	962 829	43
	99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	14,728	322	176 742	27
	35 Paper and Paperboard – Papier et carton	14,113	227	305 870	14
	23 Crude Wood Materials – Matières de bois brutes	6,675	415	137 775	15
	50 Machinery Not Elsewhere Specified Classified by Function – Mach. non désignées ailleurs classées selon la fonction
	Other commodities – Autres produits	71,664	957	964 072	104
	Total		158,348	2 907	2 599 784
Total Canada – United States Canada – États-Unis		1,837,777	26 662	25 476 352	2,724

Table 3.26
For-Hire Trucking, 1995: Northbound Movements of Goods, U.S. – Canada

Tableau 3.26
Camionnage pour compte d'autrui, 1995: Mouvements sud-nord de marchandises, États-Unis – Canada

United States Region of Origin	Destination	Estimated Revenues	Estimated Tonnage	Estimated Tonne- kilometres	Estimated Shipments	Average Distance
Région d'origine des États-Unis		Recettes estimatives	Nombre estimatif de tonnes	Nombre estimatif de tonnes- kilomètres	Nombre estimatif d'expéditions	Distance moyenne
		\$'000	'000	'000	'000	Km
Northeast – Nord-est	Atlantic prov. – Prov. de l'Atlantique	27,002	391	380 197	41	969
	Quebec – Québec	89,443	1 964	1 274 990	188	636
	Ontario	161,442	2 694	1 338 909	370	538
	Man., Sask. and Alta. – Man., Sask. et Alb.	15,588	66	209 638	13	3 429
	B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	10,689	29	133 678	12	4 619
Total		304,165	5 144	3 337 411	624	738
North Central – Centre-Nord	Atlantic prov. – Prov. de l'Atlantique	12,477	65	161 517	11	2 541
	Quebec – Québec	82,029	736	1 090 828	91	1 406
	Ontario	319,830	4 289	3 278 014	702	751
	Man., Sask. and Alta. – Man., Sask. et Alb.	88,344	648	1 127 039	80	2 019
	B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	33,415	117	379 723	42	3 381
Total		536,095	5 855	6 037 122	926	1 065
South – Sud	Atlantic prov. – Prov. de l'Atlantique	21,631	159	394 568	14	2 586
	Quebec – Québec	71,229	625	1 093 560	71	1 842
	Ontario	188,273	1 465	1 997 609	256	1 444
	Man., Sask. and Alta. – Man., Sask. et Alb.	59,859	266	843 099	41	3 290
	B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	23,184	73	288 618	25	4 069
Total		364,177	2 587	4 617 454	406	1 899
West – Ouest	Atlantic prov. – Prov. de l'Atlantique	1	5 400
	Quebec – Québec	25,055	101	447 489	13	4 461
	Ontario	76,101	288	1 130 035	64	3 998
	Man., Sask. and Alta. – Man., Sask. et Alb.	61,015	564	974 892	49	1 818
	B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	107,538	1 896	1 371 502	206	723
Total		271,469	2 854	3 960 064	332	1 671
Total United States – Canada États-Unis – Canada		1,475,906	16 441	17 952 050	2,288	1 212

Table 3.27
For-Hire Trucking, 1995: Northbound Movements
of the Top Ten Commodities, U.S. – Canada

Tableau 3.27
Camionnage pour compte d'autrui, 1995 : Mouvements
sud-nord des dix marchandises les plus payantes,
États-Unis – Canada

Commodity – Produit		Estimated Revenues	Estimated Tonnage	Estimated Tonne-kilometres	Estimated Shipments
		Recettes estimatives	Nombre estimatif de tonnes	Nombre estimatif de tonnes-kilomètres	Nombre estimatif d'expéditions
		\$'000	'000	'000	'000
99	General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	188,894	2 236	2 229 516	281
58	Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	129,759	1 224	1 046 615	266
42	Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	76,060	677	832 796	112
09	Vegetables and Vegetable Preparations – Légumes et préparations à base de légumes	70,649	691	1 436 924	34
44	Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	54,202	1 031	913 734	84
14	Other Foods, Food Materials and Food Preparations – Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. alim.	53,252	589	837 862	50
07	Fruits and Fruit Preparations – Fruits et préparations à base de fruits	50,103	621	858 191	36
46	Metal Fabricated Basic Products – Demi-produits de base en métal	48,371	374	426 784	136
50	Machinery Not Elsewhere Specified Classified by Function – Mach. non désignées ailleurs classées selon la fonction	46,247	202	316 343	91
96	Remaining End-Products Classified by Material – Autres produits finals classés selon la matière	45,654	431	445 937	82
	Other commodities – Autres produits	712,715	8 365	8 607 347	1,116
Total United States – Canada États-Unis – Canada		1,475,906	16 441	17 952 050	2,288

Table 3.28

For-Hire Trucking, 1995: Northbound Movements of the Top Five Commodities from Region of Origin, région d'origine, États-Unis – Canada

Tableau 3.28

Camionnage pour compte d'autrui, 1995 : Mouvements sud-nord des cinq marchandises les plus payantes selon le U.S. – Canada

Origin	Commodity – Produit	Estimated Revenues	Estimated Tonnage	Estimated Tonne-kilometres	Estimated Shipments
Origine		Recettes estimatives	Nombre estimatif de tonnes	Nombre estimatif de tonnes-kilomètres	Nombre estimatif d'expéditions
		\$'000	'000	'000	'000
Northeast – Nord-est	99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	43,045	635	390 074	94
	42 Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	17,391	221	158 433	35
	58 Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	17,212	173	107 556	47
	35 Paper and Paperboard – Papier et carton	16,195	457	300 648	28
	96 Remaining End-Products Classified by Material – Autres produits finals classés selon la matière	13,957	190	130 967	31
	Other commodities – Autres produits	196,365	3 469	2 249 733	390
	Total		304,165	5 144	3 337 411
North Central – Centre-Nord	58 Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	85,221	907	730 111	183
	99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	74,767	772	844 390	107
	42 Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	25,620	225	256 412	42
	44 Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	23,904	558	452 004	41
	50 Machinery Not Elsewhere Specified Classified by Function – Mach.non désignées ailleurs classées selon la fonction	22,822	101	155 163	45
	Other commodities – Autres produits	303,761	3 291	3 599 041	506
	Total		536,095	5 855	6 037 122
South – Sud	99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	37,796	320	581 315	32
	42 Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	25,472	174	322 864	25
	58 Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	20,360	115	157 572	25
	09 Vegetables and Vegetable Preparations – Légumes et préparations à base de légumes	14,985	154	298 850	6
	07 Fruits and Fruit Preparations – Fruits et préparations à base de fruits	14,602	173	251 927	9
	Other commodities – Autres produits	250,961	1 651	3 004 926	309
	Total		364,177	2 587	4 617 454
West – Ouest	09 Vegetables and Vegetable Preparations – Légumes et préparations à base de légumes	48,522	399	1 010 415	20
	99 General or Unclassified Freight – Fret ordinaire ou non classé	33,286	509	413 738	48
	07 Fruits and Fruit Preparations – Fruits et préparations à base de fruits	19,955	138	368 378	9
	14 Other Foods, Food Materials and Food Preparations – Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. alim.	12,555	99	228 610	11
	63 Communication and Related Equipment – Matériel de communication et matériel connexe	10,921	34	98 134	13
	Other commodities – Autres produits	146,230	1 675	1 840 788	231
	Total		271,469	2 854	3 960 064
Total United States – Canada États-Unis – Canada		1,475,906	16 441	17 952 050	2,288

Section 4 – Focus on General Freight Carriers' Activity

For the purpose of this analysis, carriers who identified the transport of general freight as their main activity in Annual Motor Carriers of Freight Survey were considered to be general freight carriers.

General freight carriers represent the largest segment of the for-hire trucking industry. In 1995, these carriers earned 61% of the revenues for the intercity segment of the industry. Because they move mostly high-end finished products that weigh less than the bulk shipments of specialized carriers, the 91.1 million tonnes of freight the general freight carriers transported represented only 44% of the total tonnage.

Table 3.29
General Freight Compared to Industry Total, 1995

	General Freight Carriers' Activity 1994 Activité des transporteurs des marchandises générales	Share of Total 1994 Part du total	General Freight Carriers' Activity 1995 Activité des transporteurs des marchandises générales	Share of Total 1995 Part du total	
	'000,000	%	'000,000	%	
Revenues \$	5,207.8	59	5,789.1	61	Recettes \$
Tonnes	83.8	43	92.1	44	Tonnes
Tonne-km	54 592.0	54	61 753	56	Tonnes-km
Shipments	19.1	63	22.1	68	Expéditions

The Canada-based general freight carriers saw a 5% increase in their share of the total inter-city shipments carried in 1995, a 2% increase in their share of the total revenues and tonne-kilometres and a 1% increase in their share of the total tonnage.

Section 4 – Profil des transporteurs de fret ordinaire

Pour les fins de cette analyse, les transporteurs identifiant le transport de fret ordinaire comme activité principale lors de l'Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises ont été considérés comme transporteurs de fret ordinaire.

Les transporteurs de fret ordinaire représentent le segment le plus important du secteur du camionnage pour compte d'autrui. En 1995, ces transporteurs ont touché 61 % des recettes au titre du transport interurbain de marchandises. Comme ils transportent surtout des produits finis de prix élevé dont le poids est inférieur à celui des expéditions en vrac assurées par les transporteurs spécialisés, les 91,1 millions de tonnes de fret qu'ils ont transportées n'ont représenté que 44 % du tonnage total.

Tableau 3.29
Fret ordinaire par rapport à l'ensemble du secteur, 1995

Les transporteurs de fret ordinaire domiciliés au Canada ont enregistré une augmentation de 5 % de leur part des expéditions interurbaines effectuées en 1995, une hausse de 2 % de leur part des recettes totales et du nombre de tonnes-kilomètres et une hausse de 1 % de leur part du tonnage total.

Note that the statistics presented in this section represent the activity of Canada-based carriers with annual intercity transportation revenues of \$1 million or more. These statistics may differ from the figures presented in Chapter 2 which also include local activity and the activity of carriers whose operating revenues were \$1 million or more but whose intercity transportation revenues were less than \$1 million.

Notons que les statistiques contenues dans cette section représentent les mouvements des transporteurs domiciliés au Canada dont les recettes annuelles au titre du transport interurbain se sont élevées à 1 million de dollars ou plus. Ces statistiques peuvent différer des données du Chapitre 2 qui portent également sur les mouvements locaux et les mouvements des transporteurs dont les recettes d'exploitation ont atteint 1 million de dollars ou plus, mais dont les recettes au titre du transport interurbain étaient inférieures à 1 million de dollars.

Domestic Activity

General freight carriers earned 56% of the revenues generated by domestic freight movements of distances greater than 24 km and hauled 40% of the tonnage. For the second year in a row, all indicators showed increases.

Trafic intérieur

En 1995, 56 % des recettes totales au titre du trafic intérieur sur des distances supérieures à 24 km, et 40 % du fret transporté ont été attribuables aux transporteurs de fret ordinaire. Pour la deuxième année consécutive, les recettes au titre du trafic intérieur, le tonnage et le nombre de tonnes-kilomètres ont augmenté.

Table 3.30
Domestic Intercity Activity of Canada-based General Freight Carriers, 1994 and 1995

General Freight		1994	1995	Variation	Fret ordinaire	
		%				
Revenues	\$ 000,000	3,113.5	3,316.6	7	\$ 000,000	Recettes
Tonnes	000 000	59.9	66.2	11	000 000	Tonnes
Tonne-km	000 000	30 137.6	33 896.7	12	000 000	Tonnes-km
Shipments	000,000	16.1	18.5	15	000,000	Expéditions
Revenue/tonne-km	\$	4.48	4.67	4	\$	Recettes/tonnes-km
Revenue/shipment	\$	193.90	179.21	-8	\$	Recettes/expédition
Weight/shipment	kg	3 728	3 575	-4	kg	Poids/expédition
Distance/shipment	km	660	660	0	km	Distance/expédition

Tableau 3.30
Transport interurbain intérieur des transporteurs de fret ordinaire domiciliés au Canada, 1994 et 1995

The activity of these carriers can be further divided into two categories: truckload and less-than-truckload. For the purpose of this analysis, truckload activity is defined as the delivery of a shipment or shipments weighing more than 4 500 kg, and less-than-truckload activity as the delivery of a shipment or shipments weighing 4 500 kg or less.

L'activité de ces transporteurs peut être subdivisée en deux catégories, à savoir celle du transport en charge complète (CC) et celle du transport en charge partielle (CP). Pour les fins de cette étude, on entend par "charge complète" une ou plusieurs expéditions pesant plus de 4 500 kg, et par "charge partielle" une ou plusieurs expéditions dont le poids est égal ou inférieur à 4 500 kg.

For domestic deliveries, the truckload activity led the less-than-truckload activity for tonnes hauled, tonne-kilometres performed and revenues earned. Less-than-truckload accounted for over 80% of the general freight shipments.

En ce qui concerne le trafic intérieur, le transport en charge complète a dominé le transport en charge partielle pour le nombre de tonnes transportées, le nombre de tonnes-kilomètres enregistrées et les recettes générées. Les transporteurs en charge partielle ont compté pour plus de 80 % des expéditions de fret ordinaire.

Table 3.31
Domestic General Freight Activity, Truckload vs. Less-than-truckload, 1995

General Freight Carriers' Activity, Truckload vs. Less-than-truckload 1995		TL	Variation 1995/1994	LTL	Variation 1995/1994	Activité des transporteurs de fret ordinaire, charge complète vs. charge partielle, 1995	
		CC		CP			
		%		%			
Revenues	\$000 000	1,932.1	11	1,384.6	1	\$000 000	Recettes
Tonnes	000 000	60.2	11	6.0	3	000 000	Tonnes
Tonne-km	000 000	29 430.0	13	4 466.7	11	000 000	Tonnes-km
Shipments	000 000	3.3	10	15.2	17	000 000	Expéditions

Tableau 3.31
Mouvements intérieurs du fret ordinaire, transport en charge complète et en charge partielle, 1995

Most goods moved by the general freight truckload carriers were reported as *general freight*. The truckload carriers delivered 642 000 truckloads of *general freight*, weighing 9.1 million tonnes and generating over \$400 million in revenues. *Other food, food materials and food preparations* was the second largest type of goods moved with almost 304 000 truckload shipments. These shipments weighed 4.8 million tonnes and generated \$200 million in revenues.

La plupart des marchandises transportées en charge complète ont été classées dans la catégorie du *fret ordinaire*. Les transporteurs en charge complète ont transporté 642 000 charges de *fret ordinaire* pesant 9,1 millions de tonnes et générant des recettes de plus de 400 millions de dollars. Les *autres aliments, ingrédients alimentaires et préparations alimentaires* constituaient la deuxième plus importante catégorie de marchandises transportées avec près de 304 000 expéditions en charge complète, 4,8 millions de tonnes et 200 millions de dollars de recettes.

General freight was also the main type of shipment trucked by the less-than-truckload carriers. Over 3.5 million shipments were carried, weighing 1.2 million tonnes and generating \$304 million in revenues. The second largest type of goods moved by the less-than-truckload carriers was *road motor vehicles, parts and accessories*, with 843,000 shipments, weighing 373 000 tonnes and generating \$82 million in revenues.

Transborder Activity

Carriers specializing in the movement of general freight generated 69% of the total transborder revenues. This represented a 3% increase from 1994.

These carriers also hauled 60% of the total transborder tonnage and performed 63% of the total transborder tonne-kilometres.

Table 3.32
Transborder Activity of Canada-based General Freight Carriers, 1994 and 1995

General Freight		1994	1995	Variation	Fret ordinaire	
		%				
Revenues	\$000,000	1,818.0	2,275.4	25	\$000,000	Recettes
Tonnes	000 000	23.1	25.5	11	000 000	Tonnes
Tonne-km	000 000	22 817.6	27 164.1	19	000 000	Tonnes-km
Shipments	000,000	2.8	3.4	22	000,000	Expéditions
Revenue/tonne-km	\$	1.48	1.77	20	\$	Recettes/tonnes-km
Revenue/shipment	\$	651.58	670.24	3	\$	Recettes/expédition
Weight/shipment	kg	8 273	7 519	-9	kg	Poids/expédition
Distance/shipment	km	1 148	1 193	4	km	Distance/expédition

As in the domestic sector, transborder truckload activity surpassed less-than-truckload activity in terms of revenue, tonnes and tonne-km in 1995. However, less-than-truckload deliveries accounted for 56% of the transborder shipments (82% of the domestic shipments) carried by the general freight carriers.

Both truckload and less-than-truckload activity showed large increases in 1995.

Table 3.33
Transborder General Freight Activity, Truckload vs. Less-than-truckload, 1995

General Freight Carriers' Activity, Truckload vs. Less-than-truckload 1995	TL	Variation 1995/1994	LTL	Variation 1995/1994	Activité des transporteurs de fret ordinaire, charge complète vs. charge partielle, 1995	
					CC	CP
		%				
Revenues	\$000 000	1,596.2	26	679.2	23	\$000 000 Recettes
Tonnes	000 000	24.1	10	1.4	22	000 000 Tonnes
Tonne-km	000 000	25 448.8	19	1 715.3	25	000 000 Tonnes-km
Shipments	000 000	1.5	16	1.9	26	000 000 Expéditions

Le fret ordinaire a également été le principal type d'expédition assuré par les transporteurs en charge partielle. Plus de 3,5 millions d'expéditions ont été effectuées pesant 1,2 million de tonnes et générant des recettes de 304 millions de dollars. Les *véhicules automobiles routiers, pièces et accessoires* constituaient la deuxième plus importante catégorie de marchandises transportées avec 843 000 expéditions, 373 000 tonnes et 82 millions de dollars de recettes.

Trafic transfrontalier

En 1995, les transporteurs de fret ordinaire ont compté pour 69 % des recettes totales au titre du trafic transfrontalier, soit une hausse de 3 % par rapport à 1994.

Ces transporteurs ont assuré l'acheminement de 60 % du tonnage transfrontalier total et parcouru 63 % des tonnes-kilomètres totales au titre du trafic transfrontalier.

Tableau 3.32
Mouvements transfrontaliers des transporteurs de fret ordinaire domiciliés au Canada, 1994 et 1995

Tout comme pour le trafic intérieur, les mouvements transfrontaliers en charge complète ont été plus importants que les mouvements en charge partielle sur le plan des recettes, du tonnage et du nombre de tonnes-km en 1995. Cependant, le transport en charge partielle a représenté 56 % des expéditions transfrontalières (82 % du trafic intérieur) assurées par les transporteurs de fret ordinaire.

Le transport en charge complète et le transport en charge partielle ont augmenté considérablement en 1995.

Tableau 3.33
Mouvements transfrontaliers du fret ordinaire, transport en charge complète et en charge partielle, 1995

There were 196 000 truckload shipments of *road motor vehicles, parts and accessories*. These shipments weighed almost 2.8 million tonnes and accounted for \$180 million in revenues.

Road motor vehicles, parts and accessories was also the major commodity delivered in less-than-truckload shipments, weighing 221 000 tonnes and generating almost \$84.5 million dollars for the less-than-truckload carriers.

On a enregistré 196 000 expéditions en charge complète de *véhicules automobiles routiers, pièces et accessoires*. Ces expéditions pesaient près de 2.8 millions de tonnes et ont généré des recettes de 180 millions de dollars.

Les *véhicules routiers, pièces et accessoires* étaient également les principales marchandises transportées en charge partielle avec un tonnage de 221 000 tonnes et des recettes de près de 84.5 millions de dollars.

Chapter 4 1995 Private Trucking

Chapitre 4 Camionnage pour compte propre, 1995

Introduction

This chapter presents the results of the 1995 Motor Carriers of Freight (MCF), Private Carriers Survey. Private carriers are businesses that maintain a fleet of trucks to carry their own goods. The MCF, Private Carriers Survey covers those private carriers with at least \$1 million in annual operating expenses that can provide separate accounting information for their trucking activities within the larger business. The number of carriers reporting to the survey in 1995 was 442, an increase of 22% over 1994. This increase was due not to new firms entering the industry but to an effort to contact as many carriers as possible using a recently updated list. In the following text, 1995 data comparisons with previous years are performed on a per carrier basis.

Number of carriers

Of the 442 carriers reporting in 1995, more than three quarters (342) were based in Quebec and Ontario. Private carriers based in the Prairies and British Columbia accounted for one fifth (81) of all carriers reporting; the remaining carriers were based in the Atlantic provinces and the Territories.

Operating expenses

Total operating expenses for private carriers reporting in 1995 were \$1.8 billion. On a per carrier basis, operating expenses decreased by 9% from \$4.5 million per carrier in 1994 to \$4.1 million in 1995, their lowest level since the early 1990s (Figure 4.1). Transportation expenses, which account for most (about 65%) of operating expenses, decreased by about 6%. The decreased observed between 1994 and 1995 can also be traced to major reported decreases in terminal expenses and general administrative expenses.

By region, Ontario reported the highest total operating expenses, followed by Quebec and the Prairies (Table 4.1). British Columbia, however, reported the highest total per-carrier operating expenses (\$6.3 million), followed by Ontario (\$4.9 million) and the Prairies (\$4.2 million). Table 4.2 breaks down total operating expenses in more detail.

Introduction

Ce chapitre présente les résultats de l'Enquête sur les transporteurs routiers de marchandises (ETRM), transporteurs pour compte propre, 1995. Les transporteurs pour compte propre sont des entreprises qui exploitent un parc de camions servant à transporter leurs propres marchandises. L'ETRM vise ici les transporteurs pour compte propre dont les dépenses annuelles d'exploitation s'élèvent à 1 million de dollars et plus et qui sont en mesure de fournir des renseignements comptables distincts pour leurs activités de camionnage au sein de l'entreprise globale. Le nombre de transporteurs déclarants s'est établi à 442 en 1995, soit une hausse de 22 % par rapport à 1994. Cette hausse ne provient pas de nouvelles entrées dans l'industrie, mais résulte plutôt de l'effort pour rejoindre le plus grand nombre de transporteurs à l'aide d'une liste récemment mise à jour. Dans le texte qui suit, les données de 1995 sont comparées à celles des années précédentes en calculant des moyennes par transporteur.

Nombre de transporteurs

Des quelques 442 transporteurs déclarants en 1995, plus du trois-quarts (342) étaient domiciliés au Québec et en Ontario. Les camionneurs pour compte propre domiciliés dans les régions des Prairies et de la Colombie-Britannique ont accaparé le cinquième (81) du total des transporteurs déclarants, tandis que les autres transporteurs provenaient des régions de l'Atlantique et des Territoires.

Dépenses d'exploitation

En 1995, les dépenses totales d'exploitation des transporteurs déclarants pour compte propre se sont élevées à 1,8 milliard de dollars. Les dépenses moyennes d'exploitation par transporteur sont passées de 4,5 millions de dollars en 1994 à 4,1 millions de dollars en 1995, soit une baisse de 9 %. Les dépenses moyennes d'exploitation ont ainsi atteint leur niveau le plus bas depuis le début des années 1990. (Figure 4.1) Les frais de transport, qui accaparent la portion la plus importante (environ 65 %) des dépenses d'exploitation, ont diminué de près de 6 %. La baisse observée entre 1994 et 1995 fut également attribuable aux diminutions importantes enregistrées pour les frais de terminus et les frais généraux et d'administration.

Selon la région (tableau 4.1), l'Ontario a affiché les dépenses totales d'exploitation les plus élevées, suivie du Québec et des Prairies respectivement. Toutefois, la Colombie-Britannique a enregistré les dépenses totales d'exploitation les plus élevées par transporteur, soit 6,3 millions de dollars, suivie de l'Ontario (4,9 millions de dollars), puis des Prairies (4,2 millions de dollars). Le tableau 4.2 présente une ventilation plus détaillée des dépenses totales d'exploitation.

Figure 4.1

Figure 4.1

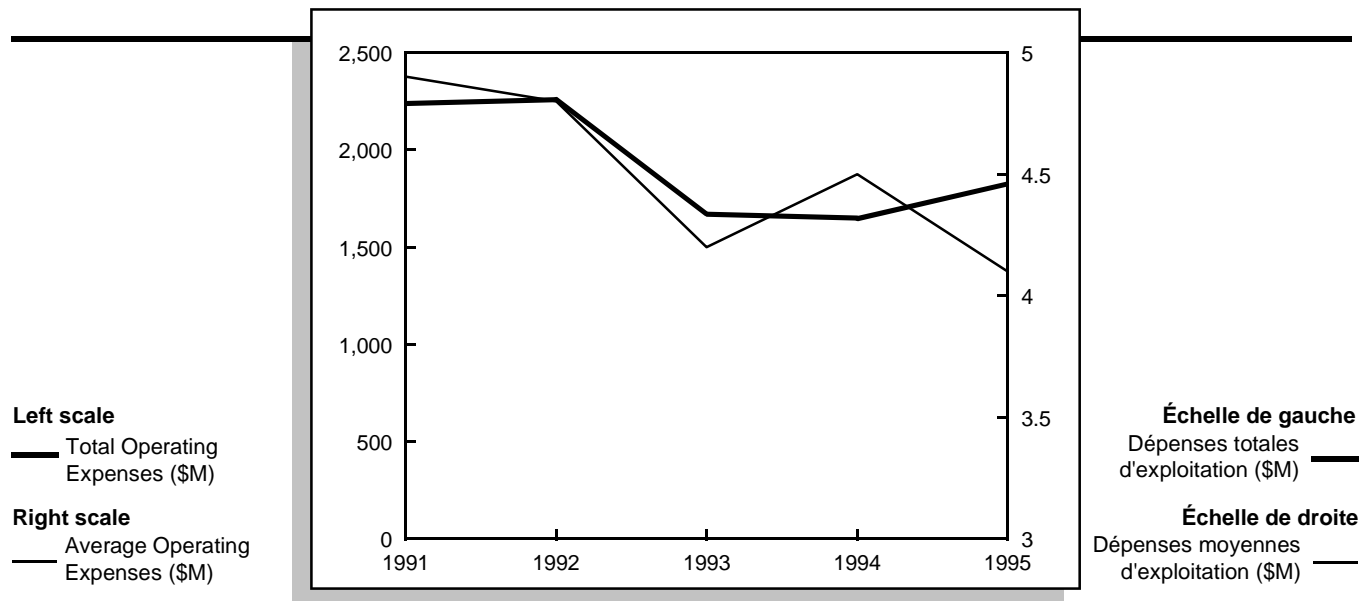
**Operating Expenses, Private Trucking,
1991-1995**
**Dépenses d'exploitation, camionnage pour
compte propre, 1991-1995**


Table 4.1

**Summary Statistics by Region of Domicile Private
Carriers, 1995**

Tableau 4.1

**Statistiques sommaires selon le région de domicile
Camionnage pour compte propre, 1995**

		Canada	Atlantic Region Région de l'Atlantique	Quebec Québec	Ontario	Prairies	British Columbia Colombie- Britannique
Carriers Reporting – Transporteurs déclarants	No. – Nbre	442	19	146	196	53	28
Total Operating Expenses¹ – Total, dépenses d'exploitation¹	\$'000	1,826,732	56,435	422,122	952,404	219,895	175,877
Transportation Expenses – Frais de transport	"	1,183,511	35,564	281,439	608,251	153,618	104,639
Maintenance and Garage Expenses – Dépenses d'entretien et frais de garage	"	214,573	9,231	50,197	110,692	25,302	19,151
Terminal Expenses – Frais de terminus	"	66,674	1,855	9,548	37,630	3,020	14,621
Administrative and General Office Expenses ² – Frais d'administration et frais généraux ²	"	361,975	9,785	80,938	195,831	37,955	37,466
Total Number of employees³ – Total, nombre d'employés³	No. – Nbre	20,242	647	5,032	9,991	2,512	2,060
Total Salaries and wages – Total, traitements et salaires	\$'000	713,851	22,508	178,813	354,938	78,444	79,148
Total Equipment Operated – Total du matériel productif en service	No. – Nbre	27,956	971	6,972	12,594	4,678	2,741
Straight trucks – Camions	"	9,917	395	2,870	3,885	1,756	1,011
Road tractors – Tracteurs routiers	"	5,108	157	1,295	2,445	755	456
Semi-trailers – Semi-remorques	"	11,898	414	2,505	5,916	2,003	1,060
Other – Autres	"	1,033	5	302	348	164	214

¹ Total may not add due to rounding. – Le total n'est pas juste à cause des données arrondies.

² Includes marketing, traffic and sales expenses. – Comprend les frais de commercialisation, de trafic et des services de vente.

³ Excludes driver services. – Ne comprend pas les services des conducteurs.

Table 4.2

Operating Expenses by Region of Domicile Private Carriers, 1995

	Canada	Atlantic Region Région de l'Atlantique	Quebec Québec	Ontario	Prairies	British Columbia Colombie-Britannique
	\$'000					
Highway drivers – Chauffeurs de longue distance	228,831	5,439	49,481	131,113	25,394	17,403
Local drivers and helpers – Chauffeurs locaux et aides	298,620	11,187	87,561	126,168	36,543	37,161
Mechanics and maintenance employees – Mécaniciens et personnel de l'entretien	50,910	2,210	12,339	25,277	6,826	4,257
Terminal and platform employees – Employés de terminus et de plate-forme	58,588	1,646	8,588	31,775	2,595	13,984
Administration and all other personnel – Administration et tous les autres employés	76,903	2,025	20,844	40,605	7,085	6,343
Benefits (Including unemployment and health insurance and others) – Bénéfices (incluant assurance-chômage et assurance-maladie et autres)	154,081	4,303	35,737	79,051	19,189	15,800
Fuel (including tax) – Carburant (taxe comprise)	166,345	6,080	43,397	81,137	21,310	14,421
Owner operator payments – Dépenses au titre des chauffeurs contractants	68,098	828	19,491	27,742	16,154	3,883
Vehicle rent (short term) – Location de véhicules (à court terme)	12,951	68	787	4,219	7,595	284
Vehicle lease (long term) – Location de véhicules (à long terme)	69,584	1,419	16,370	39,381	5,755	6,660
Purchased Transportation – Achat de services de transport	250,134	7,332	41,760	154,511	27,657	18,875
Maintenance and repairs – Dépenses d'entretien et frais de garage	163,663	7,021	37,858	85,415	18,476	14,894
Depreciation of revenue equipment – Amortissement du matériel productif	88,947	3,212	22,591	43,982	13,209	5,953
Depreciation of buildings, and other equipment – Amortissement des bâtiments et autre matériel	8,086	209	960	5,855	425	637
Insurance – Assurance	22,822	869	6,241	10,114	3,370	2,228
Safety and compliance – Sécurité et réglementation	4,818	105	921	2,616	894	282
Other expenses – Autres dépenses	103,351	2,482	17,195	63,444	7,417	12,814
Total	1,826,732	56,435	422,122	952,404	219,895	175,877

Employment and salaries

A total of 20,200 workers were employed by those private truckers reporting in 1995 (Table 4.3). Average employees per private carrier continued to decline, from 60 in 1991 to 46 in 1995. Highway drivers and local drivers together accounted for 73% of all employment in private trucking in 1995. Highway drivers' share of employment has increased consistently in recent years, from 22% in 1990 to 30% in 1995. Local drivers accounted for 43% of employment in private trucking in 1995, roughly the same share as in 1990.

For those private trucking companies reporting in 1995, total expenditure for salaries and wages were \$714 million (excluding benefits). The average salary was \$35,300 (excluding benefits), up 2% from \$34,700 in 1994. This varied from a high of \$38,400 in British Columbia to a low of \$31,200 in the Prairies.

Highway drivers were the highest paid employment category in private trucking in 1995 (\$37,300) while the terminal and platform employees were the lowest paid

Tableau 4.2

Dépenses d'exploitation selon la région de domicile Camionnage pour compte propre, 1995

	Canada	Atlantic Region Région de l'Atlantique	Quebec Québec	Ontario	Prairies	British Columbia Colombie-Britannique
	\$'000					
Highway drivers – Chauffeurs de longue distance	228,831	5,439	49,481	131,113	25,394	17,403
Local drivers and helpers – Chauffeurs locaux et aides	298,620	11,187	87,561	126,168	36,543	37,161
Mechanics and maintenance employees – Mécaniciens et personnel de l'entretien	50,910	2,210	12,339	25,277	6,826	4,257
Terminal and platform employees – Employés de terminus et de plate-forme	58,588	1,646	8,588	31,775	2,595	13,984
Administration and all other personnel – Administration et tous les autres employés	76,903	2,025	20,844	40,605	7,085	6,343
Benefits (Including unemployment and health insurance and others) – Bénéfices (incluant assurance-chômage et assurance-maladie et autres)	154,081	4,303	35,737	79,051	19,189	15,800
Fuel (including tax) – Carburant (taxe comprise)	166,345	6,080	43,397	81,137	21,310	14,421
Owner operator payments – Dépenses au titre des chauffeurs contractants	68,098	828	19,491	27,742	16,154	3,883
Vehicle rent (short term) – Location de véhicules (à court terme)	12,951	68	787	4,219	7,595	284
Vehicle lease (long term) – Location de véhicules (à long terme)	69,584	1,419	16,370	39,381	5,755	6,660
Purchased Transportation – Achat de services de transport	250,134	7,332	41,760	154,511	27,657	18,875
Maintenance and repairs – Dépenses d'entretien et frais de garage	163,663	7,021	37,858	85,415	18,476	14,894
Depreciation of revenue equipment – Amortissement du matériel productif	88,947	3,212	22,591	43,982	13,209	5,953
Depreciation of buildings, and other equipment – Amortissement des bâtiments et autre matériel	8,086	209	960	5,855	425	637
Insurance – Assurance	22,822	869	6,241	10,114	3,370	2,228
Safety and compliance – Sécurité et réglementation	4,818	105	921	2,616	894	282
Other expenses – Autres dépenses	103,351	2,482	17,195	63,444	7,417	12,814
Total	1,826,732	56,435	422,122	952,404	219,895	175,877

Emploi et rémunération

Le nombre total d'employés des transporteurs déclarants pour compte propre s'est élevé à 20 200 en 1995 (tableau 4.3). Le nombre moyen d'employés par transporteur pour compte propre a ainsi poursuivi sa tendance à la baisse, passant de 60 en 1991 à 46 en 1995. En 1995, les conducteurs de longue distance et les conducteurs locaux représentaient ensemble 73 % des employés du secteur du camionnage pour compte propre. La part des conducteurs de longue distance n'a pas cessé d'augmenter au cours des dernières années, passant de 22 % en 1990 à 30 % en 1995. Les conducteurs locaux, quant à eux, représentaient 43 % des employés du secteur du camionnage pour compte propre en 1995, soit environ la part des emplois qu'ils occupaient en 1990.

Les dépenses totales au titre des traitements et salaires des transporteurs déclarants pour compte d'autrui se sont chiffrées à 714 millions de dollars (avantages sociaux non compris). La rémunération moyenne s'est établie à 35 300 dollars (avantages sociaux non compris), soit une hausse de près de 2 % par rapport à la rémunération moyenne de 34 700 dollars enregistré en 1994. La rémunération moyenne a varié d'un maximum de 38 400 dollars en Colombie-Britannique à un minimum de 31 200 dollars dans les Prairies.

Par catégorie d'emploi, les conducteurs de longue distance ont obtenu, en 1995, les revenus les plus élevés de l'industrie du camionnage pour compte propre, soit 37 300 dollars, et les

Table 4.3
Employees, Salaries and Wages¹ by Region of Domicile, Private Carriers, 1995

Tableau 4.3
Employés, traitements et salaires¹ selon la région de domicile, Camionnage pour compte propre, 1995

		Canada	Atlantic Region Région de l'Atlantique	Quebec Québec	Ontario	Prairies	British Columbia Colombie-Britannique
Carriers Reporting – Transporteurs déclarants	No. – Nbre	442	19	146	196	53	28
Highway drivers ² – Chauffeurs de longue distance ²	No. – Nbre	6,136	144	1,282	3,511	781	418
Salaries and wages ² – Salaires et traitements ²	\$'000	228,831	5,439	49,481	131,113	25,394	17,403
Average salaries and wages ² – Salaires et traitements moyens ²	\$	37,293	37,771	38,597	37,343	32,515	41,635
Local drivers and helpers ² – Chauffeurs locaux et aides ²	No. – Nbre	8,738	334	2,592	3,635	1,233	944
Salaries and wages ² – Salaires et traitements ²	\$'000	298,620	11,187	87,561	126,168	36,543	37,161
Average salaries and wages ² – Salaires et traitements moyens ²	\$	34,175	33,495	33,781	34,709	29,638	39,365
Mechanics and maintenance employees – Mécaniciens et personnel de l'entretien	No. – Nbre	1,377	64	322	676	208	107
Salaries and wages – Salaires et traitements	\$'000	50,910	2,210	12,339	25,277	6,826	4,257
Average salaries and wages – Salaires et traitements moyens	\$	36,971	34,533	38,320	37,392	32,818	39,788
Terminal and platform employees ³ – Employés de terminus et de plate-forme ³	No. – Nbre	1,783	47	250	1,010	77	399
Salaries and wages ³ – Salaires et traitements ³	\$'000	58,588	1,646	8,588	31,775	2,595	13,984
Average salaries and wages ³ – Salaires et traitements moyens ³	\$	32,859	35,019	34,351	31,460	33,706	35,047
Administration and all other personnel – Administration et tous les autres employés	No. – Nbre	2,208	58	586	1,159	213	192
Salaries and wages – Salaires et traitements	\$'000	76,903	2,025	20,844	40,605	7,085	6,343
Average salaries and wages – Salaires et traitements moyens	\$	34,829	34,917	35,570	35,035	33,264	33,035
Total Number of employees ⁴ – Total nombre d'employés ⁴	No. – Nbre	20,242	647	5,032	9,991	2,512	2,060
Salaries and wages ⁴ – Salaires et traitements ⁴	\$'000	713,851	22,508	178,813	354,938	78,444	79,148
Average salaries and wages ⁴ – Salaires et traitements moyens ⁴	\$	35,266	34,788	35,535	35,526	31,228	38,421

¹ Excludes employee benefits – Ne comprend pas les avantages aux employés.

² Excludes owner operators. – Ne comprend pas les chauffeurs contractants.

³ Other than office. – Autres que les employés de bureau.

⁴ Excludes agency drivers. – Ne comprend pas les services de conducteurs.

(\$32,900). See Figure 4.2. In most regions, highway drivers earned highest incomes in 1995, achieving a maximum of \$41,600 in British Columbia.

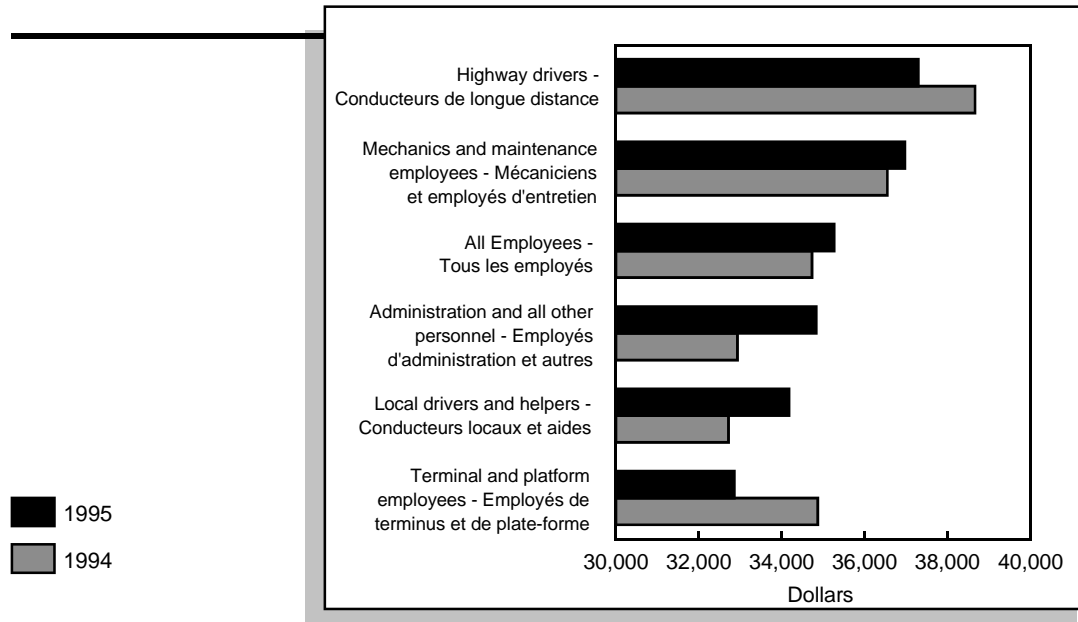
Private trucking's local drivers are paid less than highway drivers inasmuch as they are more likely to drive straight trucks, which do not require as much driver training as road tractors. However, the gap between the average salaries of local and highway drivers narrowed considerably between 1990 and 1995 (Figure 4.3). This situation may reflect an increase in skills required of truckers in a more competitive economy. Delivery truck drivers are also seen as company representatives and are occasionally required to set up and assemble the items they deliver.

employés de terminus et de plate-forme, les revenus les moins élevés avec 32 900 dollars (Figure 4.2). Dans la plupart des régions, les conducteurs de longue distance ont gagné les revenus les plus élevés en 1995, atteignant un sommet de 41 600 dollars en Colombie-Britannique.

Dans l'industrie du camionnage pour compte propre, les conducteurs locaux sont moins bien rémunérés que les conducteurs de longue distance dans la mesure où ils sont plus susceptibles de conduire des camions, travail qui ne requiert pas autant de formation que la conduite de véhicules articulés. Toutefois, l'écart entre la rémunération moyenne des conducteurs locaux et celle des conducteurs de longue distance s'est rétréci considérablement entre 1990 et 1995. (Figure 4.3) Cette situation pourrait traduire la hausse du niveau de compétence exigé des conducteurs dans une économie soumise à une concurrence accrue. Les conducteurs de camion de livraison sont aussi perçus comme des représentants de l'entreprise et sont quelquefois tenus de monter et d'assembler les produits qu'ils livrent.

Figure 4.2

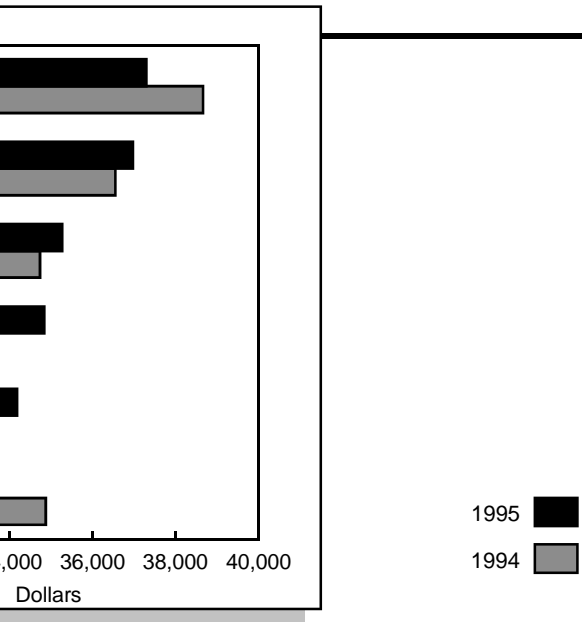
Average Salary and Wages¹, Private Trucking, 1994-1995



¹ Excluding benefits

Figure 4.2

Rémunération moyenne¹, camionnage pour compte propre, 1994-1995



¹ Avantages sociaux non compris

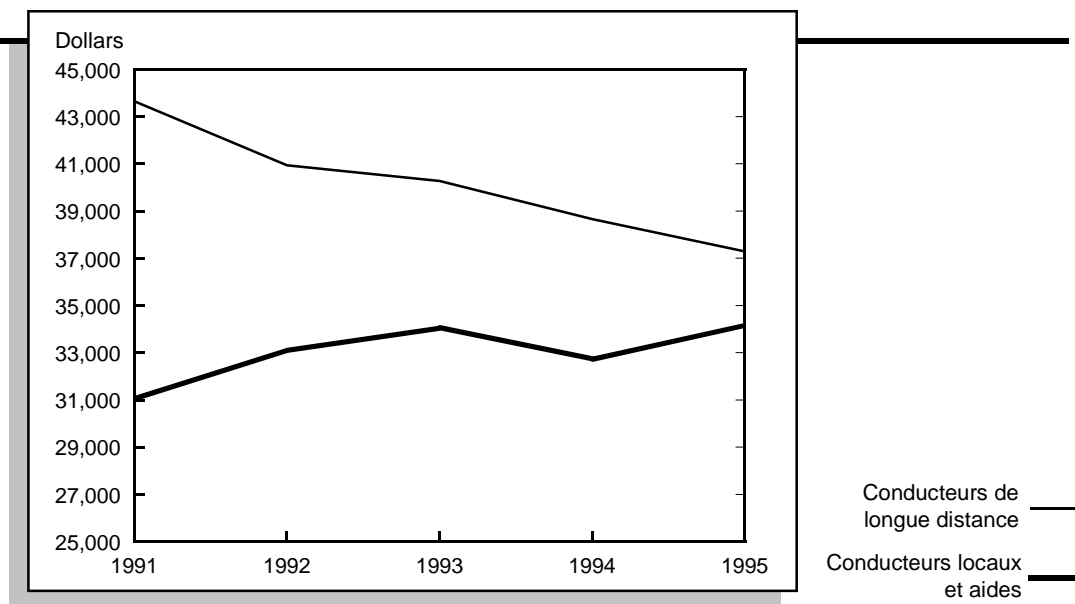
Figure 4.3

Highway and Local Drivers, Average Salary and Wages, Private Trucking, 1991-1995



Figure 4.3

Conducteurs locaux et de longue distance, rémunération moyenne, camionnage pour compte propre, 1991-1995



Equipment

The total number of pieces of equipment (road tractors, straight trucks, semi-trailers and other equipment) operated by private carriers reporting in 1995 was 28,000 (Table 4.4). Since 1992, the average number of pieces of equipment in service by carrier has remained steady at just over 60. In 1995, semi-trailers accounted for most of the equipment operated by private carriers, at an average of 27 pieces per carrier. Average semi-trailers per carrier varied from 17 pieces in Quebec to 38 pieces in the Prairies and British Columbia. See Figure 4.4. Private carriers also operated an average of 22 straight trucks and 12 road tractors in 1995. Regionally, the largest number of straight trucks per carrier was reported in the Prairies (33) and British Columbia (36).

Matériel

Le nombre total d'unités en service (tracteurs routiers, camions, remorques et autre matériel), exploitées par des transporteurs déclarants pour compte propre, s'est établi à 28 000 en 1995 (tableau 4.4). Depuis 1992, le nombre moyen d'unités de matériel en service par transporteur est demeuré stable à un peu plus de 60. En 1995, les semi-remorques accaparaient la plus grande part de l'ensemble du matériel exploité par les transporteurs routiers pour compte propre avec une moyenne de 27 unités par transporteur. Ce nombre moyen de semi-remorques par transporteur a varié de 17 unités au Québec à 38 unités dans les Prairies et en Colombie-Britannique (Figure 4.4). Les transporteurs pour compte propre ont également utilisé en moyenne 22 camions et 12 tracteurs routiers en 1995. À l'échelle régionale, le plus grand nombre de camions par transporteur a été enregistré dans les régions des Prairies (33) et de la Colombie-Britannique (36).

Table 4.4

Motor Carriers of Freight, 1995: Revenue Equipment Operated by Region of Domicile, Private Carriers

	Canada	Atlantic Region Région de l'Atlantique	Quebec Québec	Ontario	Prairies	British Columbia Colombie-Britannique
	Number – Nombre					
Straight Trucks – Camions						
Owned – Possédés	8,766	371	2,628	3,269	1,572	926
Leased – Loués	1,151	24	242	616	184	85
Total	9,917	395	2,870	3,885	1,756	1,011
Road Tractors – Tracteurs routiers						
Owned – Possédés	3,709	135	975	1,611	601	387
Leased – Loués	1,399	22	320	834	154	69
Total	5,108	157	1,295	2,445	755	456
Semi-Trailers – Semi-remorques						
Owned – Possédés	8,347	283	1,840	4,027	1,484	713
Leased – Loués	3,551	131	665	1,889	519	347
Total	11,898	414	2,505	5,916	2,003	1,060
Other revenue equipment – Autre matériel productif						
Owned – Possédés	843	0	186	319	164	174
Leased – Loués	190	5	116	29	0	40
Total	1,033	5	302	348	164	214
Total						
Owned – Possédés	21,665	789	5,629	9,226	3,821	2,200
Leased – Loués	6,291	182	1,343	3,368	857	541
All – Tous	27,956	971	6,972	12,594	4,678	2,741

Tableau 4.4

Transporteurs routiers de marchandises, 1995: Matériel productif en service selon la région de domicile, Camionnage pour compte propre

Nationally, more than 6,000 pieces of equipment (23% of the fleet surveyed) were leased, an increase of 4% over 1994. The percentage of equipment leased by private carriers in recent years has ranged from a previous high of 20% in 1990 to a low of 17% in 1993. The increase in the proportion of equipment leased by private carriers in 1995 coincided with a slight decrease

À l'échelle nationale, plus de 6 000 unités, ou 23 % du parc de véhicules visé par l'enquête, étaient louées, soit une augmentation de 4 % par rapport à 1994. Au cours des dernières années, le pourcentage du matériel loué par les transporteurs routiers pour compte propre a varié d'un précédent sommet de 20 % enregistré en 1990 à un creux de 17 % en 1993. L'augmentation de la proportion de matériel loué par les transporteurs

Figure 4.4

Revenue Equipment by Region, Private Trucking, 1995

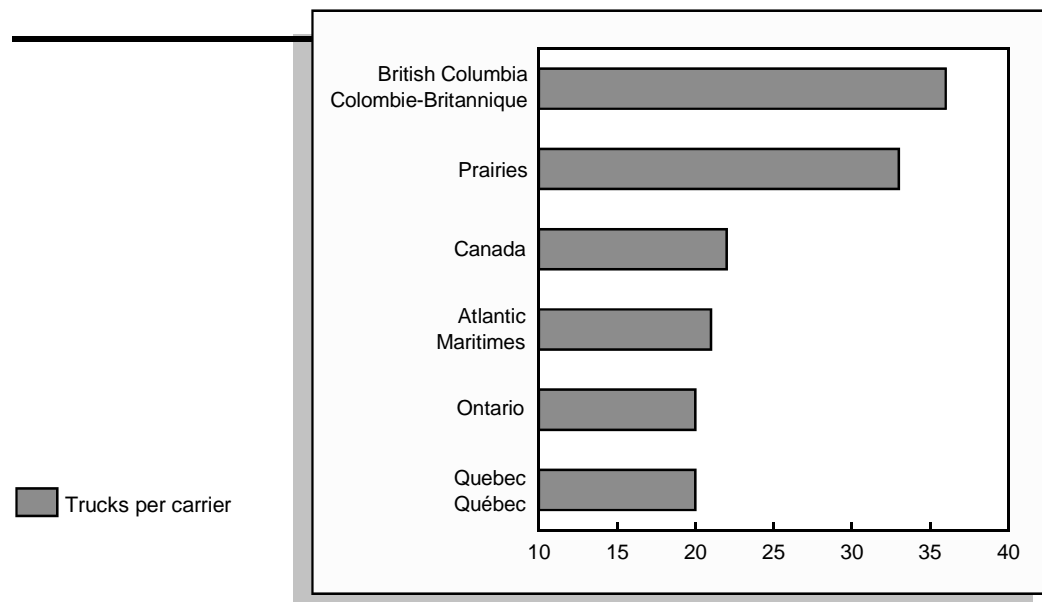
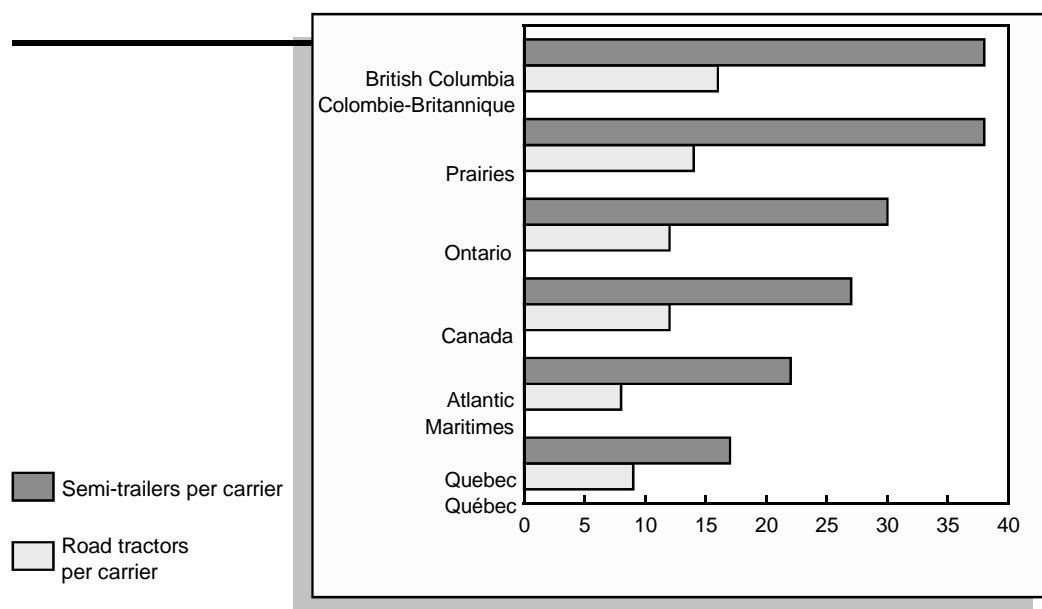
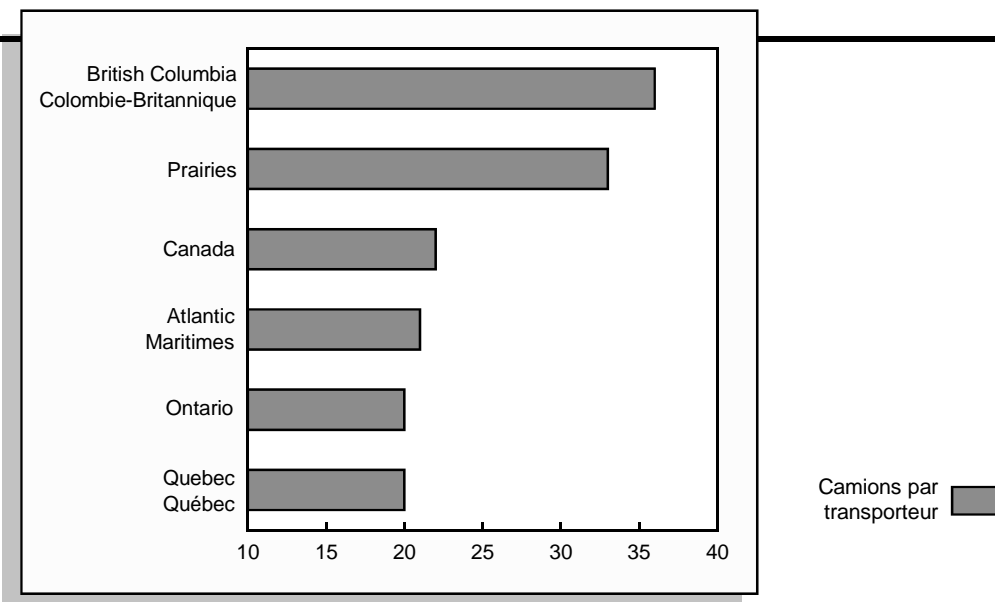


Figure 4.4

Matériel en service selon la région, camionnage pour compte propre, 1995



in the number of pieces owned per carrier, from 51 pieces in 1992 to 49 pieces in 1995. The benefits of leasing equipment include less capital investment by a carrier and enhanced ability to quickly adapt to technological change.

rouliers pour compte propre en 1995 a coïncidé avec un léger repli du nombre d'unités de matériel possédées par transporteur, ce nombre étant passé de 51 unités en 1992 à 49 unités en 1995. La location de matériel présente les avantages de réduire les dépenses en capital des transporteurs routiers et d'augmenter leur capacité à s'adapter rapidement aux changements technologiques.

Table 4.5

Annual Distance Travelled by Straight Trucks and Road Tractors by Region of Domicile, Private Carriers, 1995

Tableau 4.5

Distance annuelle parcourue par les camions et les tracteurs routiers selon la région de domicile, Camionnage pour compte propre, 1995

		Canada	Atlantic Region Région de l'Atlantique	Quebec Québec	Ontario	Prairies	British Columbia Colombie-Britannique
Straight Trucks – Camions							
Straight Trucks Owned and Leased – Camions possédés et loués	No. – Nbre	9,917	395	2,870	3,885	1,756	1,011
Kilometres (Straight Trucks) – Kilomètres (Camions)	'000	382,084	19,399	107,359	138,039	76,822	40,465
Average Distance per Straight Truck – Distance moyenne par camion	km	38,500	49,100	37,400	35,500	43,700	40,000
Road Tractors – Tracteurs routiers							
Road Tractors Owned and Leased – Tracteurs routiers possédés et loués	No. – Nbre	5,108	157	1,295	2,445	755	456
Kilometres (Road Tractors) – Kilomètres (Tracteurs routiers)	'000	562,964	18,162	147,725	266,901	83,361	46,814
Average Distance per Road Tractors – Distance moyenne par tracteur routier	km	110,200	115,700	114,100	109,200	110,400	102,700

Distance traveled

In 1995, road tractors operated by the reporting private carriers traveled an average distance of 110,000 km (Table 4.5), a considerable increase over an average of slightly over 90,000 km reported in the three previous years (Figure 4.5). Straight trucks traveled only 39,000 km on average in 1995, a significant decrease from the 49,000 km traveled in 1994. On the other hand, the distance traveled by straight trucks in 1995 was greater than the average distance traveled between 1990 and 1993.

Distance parcourue

En 1995, les tracteurs routiers exploités par les transporteurs déclarants pour compte propre ont parcouru en moyenne 110 000 km (tableau 4.5), soit une augmentation substantielle par rapport aux moyennes d'un peu plus de 90 000 km enregistrées au cours des trois années précédentes (Figure 4.5). Les camions ont parcouru en moyenne 39 000 km en 1995, soit une baisse significative par rapport aux 49 000 km parcourus en 1994. Les camions ont toutefois parcouru en 1995 une distance supérieure à celle enregistrée en moyenne de 1990 à 1993.

Figure 4.5

Average Distance Travelled, Private Trucking, 1991-1995



Figure 4.5

Distance moyenne parcourue, camionnage pour compte propre, 1991-1995



On average, road tractors traveled the greatest distances in the Atlantic provinces (115,700 km) and the shortest distances in British Columbia (102,700 km). See Figure 4.6. Similarly, straight trucks traveled the greatest distances on average in the Maritimes (49,100 km) and the shortest distances in Ontario (35,300 km).

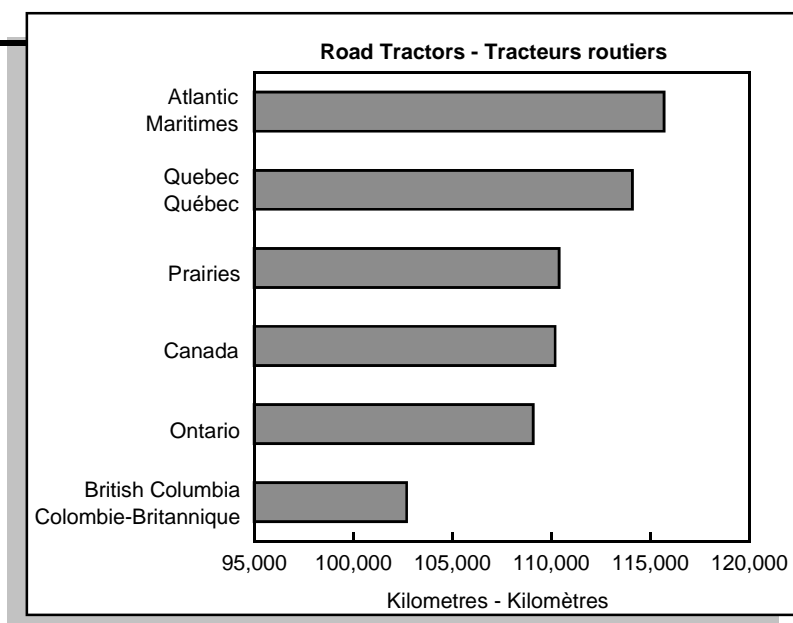
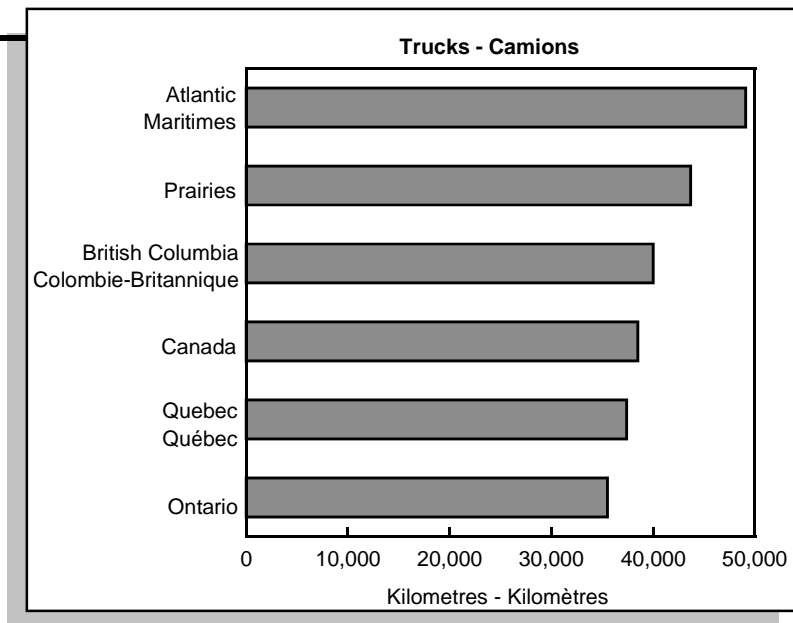
Les distances moyennes les plus importantes parcourues par les tracteurs routiers furent enregistrées dans la région de l'Atlantique (115 700 km), et les moins importantes, en Colombie-Britannique (102 700 km) (Figure 4.6). C'est également dans la région de l'Atlantique que les distances moyennes parcourues par les camions furent les plus importantes (49 100 km), alors que les moins importantes furent enregistrées en Ontario (35 300 km).

Figure 4.6

Figure 4.6

Average Distance Travelled by Region, Private Trucking, 1995

Distance moyenne parcourue selon la région, camionnage pour compte propre, 1995



Fuel consumption

The reporting private carriers consumed over 370 million litres of fuel in 1995 (see Table 4.6), an average of 836,000 litres per carrier compared with 783,000 litres in 1994. The cost of fuel consumption was \$166 million in 1995, representing an average cost of \$0.45 per litre (compared to \$0.46 in 1994). Regionally, the average fuel cost varied from a high of \$ 0.46 per litre in the Atlantic provinces to a low of \$0.41 per litre in the Prairies.

Consommation de carburant

Les transporteurs routiers déclarants pour compte propre ont consommé plus de 370 millions de litres de carburant en 1995 (tableau 4.6), soit une moyenne de 836 000 litres par transporteur comparativement à 783 000 litres en 1994. Cette consommation de carburant a entraîné des dépenses de 166 millions de dollars en 1995, soit 0,45 \$ le litre en moyenne comparativement à 0,46 \$ en 1994. À l'échelle régionale, le coût moyen du carburant a varié d'un maximum de 0,46 \$ le litre dans la région de l'Atlantique à un minimum de 0,41 \$ le litre dans les Prairies.

Table 4.6
Fuel Consumption and Cost by Region of Domicile, Private Carriers, 1995

		Canada	Atlantic Region Région de l'Atlantique	Quebec Québec	Ontario	Prairies	British Columbia Colombie-Britannique
Carriers Reporting – Transporteurs déclarants	No. – Nbre	442	19	146	196	53	28
Fuel Consumed – Consommation en carburant	'000 Litres	369,565	13,173	95,715	177,341	51,554	31,782
Total Cost – Coût total	\$'000	166,345	6,080	43,397	81,137	21,310	14,421
Average Cost per Litre – Coût moyen par litre	\$	0.45	0.46	0.45	0.46	0.41	0.45

Tableau 4.6
Coût et consommation en carburant selon la région de domicile, Camionnage pour compte propre, 1995

On average, private carriers spent \$376,000 (9% of total operating expenses) on fuel in 1995. By contrast, fuel expenses accounted for 8% of total operating expenses between 1991 and 1994. For-hire carriers of general freight (including both TL and LTL carriers) spent 10% of their total operating expenses for fuel in 1995.

En 1995, les transporteurs pour compte propre ont affecté en moyenne 376 000 dollars, soit 9 % de leurs dépenses totales d'exploitation, au carburant. Par comparaison, les dépenses pour le carburant ont accaparé en moyenne 8 % des dépenses totales d'exploitation de 1991 à 1994. Pour leur part, les transporteurs de marchandises générales pour compte d'autrui (comprenant les transporteurs de charges partielles et de charges complètes) ont affecté 10 % de leurs dépenses totales d'exploitation en carburant en 1995.

Chapter 5

Special Study – Trucking in a Borderless Market

A Profile of the Canadian Trucking Industry, 1988 to 1995¹

Fred Barzyk

Transportation Division, Statistics Canada

The Canadian For-hire trucking industry has experienced important changes to its operating environment beginning with deregulation in 1987 and followed closely by the signing of the Canada-US Free Trade Agreement (FTA) and the North American Free Trade Agreement (NAFTA). This paper investigates the size, structure and activity of Canada's For-hire trucking industry in the context of these regulatory and economic changes. Under the FTA and NAFTA, the removal of tariffs resulted in an increased volume of commodity movements and a reorientation of traffic north and south. Trucking activity has reflected these emerging trade patterns while the size and structure of the industry has adapted to a more competitive environment. To quantify these changes, data from the Motor Carriers of Freight and the For-hire Trucking Origin and Destination survey programs are analyzed for the period 1988 to 1995. Other collaborative sources of data are also examined, such as Canada's exports and imports. The paper concludes with a discussion of the implications of these events on Canadian For-hire trucking carriers.

Introduction

Issues affecting the transportation industry impact on the day to day concerns of Canadians. Changes in policy affecting transportation and trade have had altered the landscape for the primary mode of commodity transport, trucking. Economic factors typically affecting the demand for trucking services are – the production of goods for domestic and foreign consumption, as measured by Gross Domestic Product (GDP) and exports and imports, interest rates and the value of the Canadian dollar. The supply of truck transport in turn is affected by the price of inputs, namely labour (drivers and helpers) and capital (straight trucks, road tractors and semi and full trailers). These variables are key determinants of the day to day activity of the industry.

Over the last decade, deregulation and the advent of trade liberalization in North America have impacted significantly on the trucking industry. Deregulation was initiated under the *Motor Vehicle Transport Act* (MVTA) introduced in 1987, which lowered the barriers to entry for incumbent firms. The Canada – US Free Trade

¹ The author would like to thank the following people for their invaluable help in the completion of this paper: Larry McKeown, Gilles Paré, Robert Masse, Jim Cain, Kathie Davidson, Wendy, Christoff and Willa Rea of the Transportation Division at Statistics Canada.

Chapitre 5

Étude spéciale – Le transport routier dans un marché sans frontières

Profil du secteur du camionnage au Canada de 1988 à 1995¹

Fred Barzyk

Division des transports, Statistique Canada

Le cadre d'exploitation du secteur canadien du transport routier pour compte d'autrui a connu d'importantes transformations dans la foulée de la déréglementation en 1987 et, peu après, de la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Ce document traite de la taille, de la structure et des activités du secteur canadien du transport routier pour compte d'autrui dans le contexte de ces changements d'ordre réglementaire et économique. Aux termes de l'ALE et de l'ALENA, l'abolition des tarifs s'est traduite par une augmentation du volume des mouvements des marchandises et une réorientation du trafic nord et sud. Les activités du camionnage reflètent la nouvelle configuration des échanges, la taille et la structure du secteur du camionnage s'étant adaptée à un environnement caractérisé par une compétitivité accrue. Pour quantifier ces changements, ce document analyse les données tirées des programmes d'enquête sur les transporteurs routiers de marchandises et sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises) de 1988 à 1995. D'autres sources d'information obtenues sur une base de concertation, telles que les exportations et les importations canadiennes, sont examinées. Ce document se termine par une étude de l'incidence de ces facteurs sur les transporteurs routiers pour compte d'autrui au Canada.

Introduction

Les enjeux auxquels fait face le secteur des transports ont des répercussions sur les préoccupations journalières des Canadiens. La réorientation des politiques touchant les transports et les échanges commerciaux a transformé le paysage du transport par camion, qui est le principal mode d'expédition des marchandises. La demande de services de camionnage subit généralement l'influence des facteurs suivants : la production de biens destinés à la consommation intérieure et étrangère, mesurée à l'aide du Produit intérieur brut (PIB), les exportations et les importations, les taux d'intérêt et la valeur du dollar canadien. L'offre de services de transport routier est liée aux prix des intrants, à savoir la main-d'oeuvre (chauffeurs et aides) et les biens d'équipement (camions porteurs, tracteurs routiers, semi-remorques et remorques classiques). Ces variables sont les facteurs-clés qui influent sur les activités quotidiennes du secteur du transport routier.

Au cours de la dernière décennie, la déréglementation et l'avènement de la libéralisation des échanges commerciaux en Amérique du Nord ont exercé une forte influence sur le secteur du camionnage. La déréglementation a été amorcée sous le régime de la *Loi sur les transports routiers* (LTR) adoptée en 1987, qui a réduit les obstacles à l'entrée des entreprises en

¹ L'auteur aimerait remercier les personnes suivantes pour leurs précieuses contributions à la réalisation de ce document : Larry McKeown, Gilles Paré, Robert Masse, Jim Cain, Kathie Davidson, Wendy Christoff et Willa Rea de la Division des transports à Statistique Canada.

Agreement (FTA), signed in 1989, signified the beginning of a new era of free trade between these two countries. This trading arrangement was expanded in 1992 to include Mexico under the *North American Free Trade Agreement* (NAFTA). Isolating the effects of these events on how Canadian trucking firms do business is a daunting task because they are intertwined with the variables mentioned above. The intent of these policy changes, however, was clear. In the case of deregulation, the goal was to make the trucking industry more efficient and self-reliant by opening this sector to more direct competition, which has led to an industry that is more productive and less reliant on government regulation. The impetus behind the free trade agreements between Canada, the United States and Mexico was to remove the tariff wall between these countries and establish one of the largest free trade zones in the world.

The main purpose of this paper is to examine the changes that have come about in the trucking industry in the context of the FTA and NAFTA. However, the impact of deregulation needs to be addressed as well, for under the *Motor Vehicle Transport Act* (MVTA) the domestic environment of trucking has been transformed to such an extent that it has had far reaching consequences for the industry's performance on the international scene.

The paper is organized into four sections. The first section introduces the data used for the analysis while the second provides a brief synopsis of the role of trucking in the Canadian economy. The third section contains a summary of the changes that have come about, at least partly, due to deregulation. The fourth section examines changes in trucking activity under the FTA and NAFTA.

I. Data

For the most part, this analysis looks at annual data concerning the trucking industry for the years 1988 to 1995. These data have several sources. Data concerning the financial and operating statistics for Canada based carriers comes from the Annual Motor Carrier Freight survey (AMCF) for those carriers earning \$1 million or more. Commodity shipment data is obtained through the For-Hire Trucking Commodity Origin-Destination survey (TOD) which covers Canada based carriers with \$1 million or more in intercity revenues. Both of these surveys are administered by the Transportation Division of Statistics Canada. Other series concerning the Canadian economy and international trade are provided by Statistics Canada as well.² Information about license applications, bankruptcies and truck transport rates were taken from the National Transportation Agency of Canada's Annual Review.³

² *The System of National Accounts and Business and Trade Statistics branches of Statistics Canada.*

³ *Years 1990 to 1993.*

place. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, signé en 1989, a inauguré une nouvelle ère de libre-échange entre les deux pays. En 1992, cette entente commerciale a été étendue au Mexique sous la bannière de l'*Accord de libre-échange nord-américain* (ALÉNA). Isoler les effets de ces événements sur la conduite des affaires des transporteurs routiers canadiens serait hasardeux, car ces effets sont étroitement liés aux variables mentionnées précédemment. Le but de cette réorientation était néanmoins clair. Dans le cas de la déréglementation, l'objectif était d'accroître l'efficacité et l'autosuffisance du secteur du camionnage en l'exposant à une concurrence plus directe qui a stimulé sa productivité et réduit sa dépendance à l'égard de la réglementation gouvernementale. L'élément moteur des accords de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique a été l'abolition des barrières tarifaires entre ces pays et la création de l'une des plus vastes zones franches du monde.

Le présent document vise principalement à examiner les changements qui sont intervenus dans le secteur du camionnage, dans le contexte de l'ALE et de l'ALÉNA. Cependant, les conséquences de la déréglementation doivent également être analysées, car l'entrée en vigueur de la *Loi sur les transports routiers* a transformé le marché intérieur du secteur du camionnage à un point tel que les transformations qui se sont opérées ont eu une portée considérable sur la performance du secteur du transport routier sur la scène internationale.

Ce document se divise en quatre sections. La première section traite des données utilisées pour l'analyse, et la deuxième présente un bref synopsis du rôle du transport routier dans l'économie canadienne. La troisième section contient un résumé des changements attribuables, au moins en partie, à la déréglementation. La quatrième section porte sur les changements qui se sont produits dans le secteur du camionnage en vertu de l'ALE et de l'ALÉNA.

I. Données

Cette analyse repose en majeure partie sur les statistiques annuelles du transport routier pour les années 1988 à 1995. Ces données proviennent de plusieurs sources. Les statistiques financières et d'exploitation sur les transporteurs domiciliés au Canada sont tirées de l'Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises (EATRM) ayant des recettes d'exploitation de 1 million de dollars ou plus. Les données sur les expéditions de marchandises proviennent de l'Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises), qui porte sur les transporteurs domiciliés au Canada ayant des recettes d'au moins 1 million de dollars au titre du transport interurbain. Ces deux enquêtes sont effectuées par la Division des transports de Statistique Canada. D'autres séries sur l'économie canadienne et le commerce international sont également produites par Statistique Canada.² Les données sur les demandes de permis, les faillites et les tarifs des services de transport par camion proviennent de l'Examen annuel de l'Office national des transports du Canada.³

² *Direction du système de comptabilité nationale et Direction de la statistique du commerce et des entreprises de Statistique Canada.*

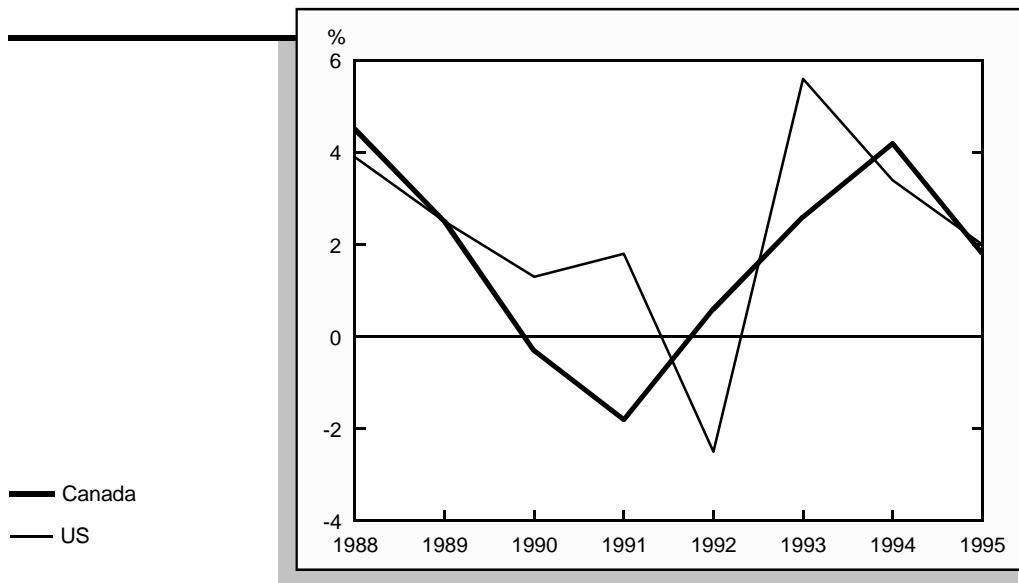
³ *Années 1990 à 1993.*

II. The Role of Trucking in the Canadian Economy

The year 1989 marked the beginning of a downturn in the Canadian economy. Growth in the Gross Domestic Product, or GDP, peaked in 1988 at 4.5% (see figure 5.1) followed by a year of lower growth and two years of decline.⁴

Figure 5.1

Percentage Change in GDP - Canada and the US



Source: CANSIM series #D14442 and #D369377

The economy began to recover in 1992, with a slight increase in GDP (+0.6%), tempered by a decline in the US economy, which shrank by 2.5%. For both countries, 1993 to 1995 proved to be much stronger years for growth. Throughout this entire period, the trucking industry's contribution to GDP has remained stable, representing approximately 1.3% of the total output of the Canadian economy. Activity in this sector mirrors closely that of the economy in general, a fact which emphasizes the role of this mode as a primary facilitator of goods market transactions (see figure 5.2).

⁴ In 1986 dollars.

II. Rôle du transport routier dans l'économie canadienne

L'année 1989 a marqué le début d'un ralentissement de l'économie canadienne. En 1988, la croissance du Produit intérieur brut, ou PIB, avait atteint le niveau sans précédent de 4,5 % (voir la Figure 5.1). À cette période d'expansion ont succédé une année de croissance moindre et deux années de recul.⁴

Figure 5.1

Taux de variation du PIB - Canada et États-Unis



Source: Séries CANSIM no. D14442 et D369377

En 1992, l'économie a amorcé une reprise et le PIB légèrement augmenté (+0,6 %), mais sa remontée a été freinée par le repli de l'économie américaine (-2,5 %). Dans les deux pays, 1993 à 1995 ont été des années de croissance beaucoup plus vigoureuse. Pendant toute cette période, la contribution du secteur du camionnage au PIB est demeurée stable, soit environ 1,3% de la production totale de l'économie canadienne. L'activité dans ce secteur reflète fidèlement la conjoncture économique en général, ce qui confirme le rôle prépondérant de ce mode de transport en tant qu'agent facilitant les échanges de biens et de services (voir la Figure 5.2).

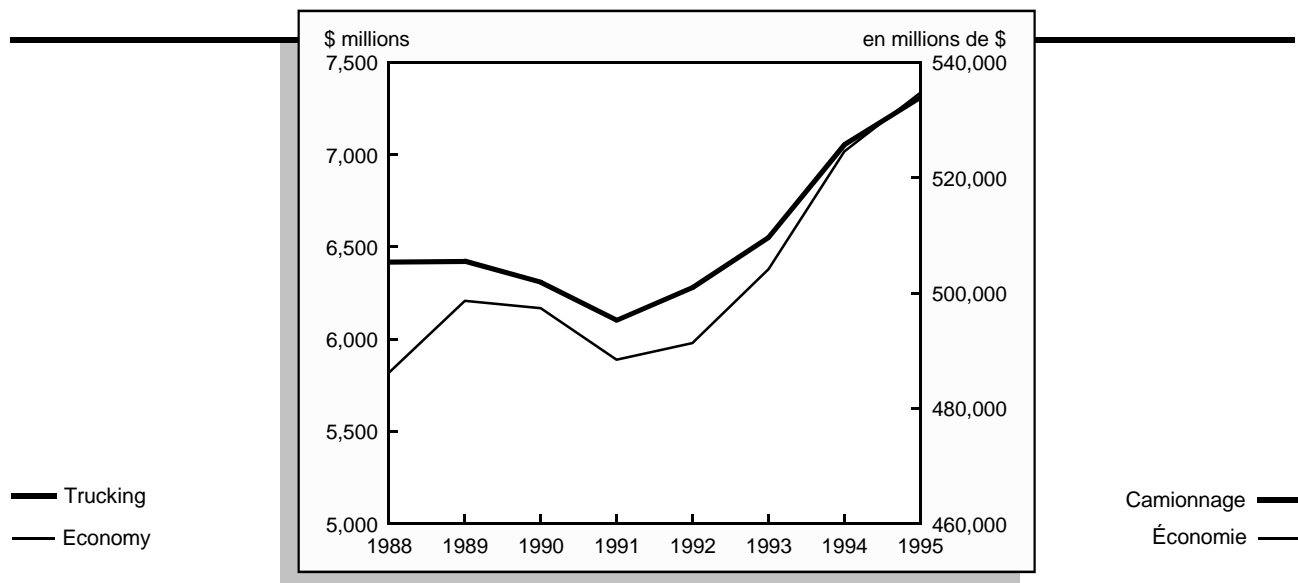
⁴ Chiffres en dollars de 1986.

Figure 5.2

GDP of the Trucking Industry vs. Rest of the Canadian Economy

Figure 5.2

PIB du secteur du camionnage par rapport au reste de l'économie canadienne



Source: Statistics Canada, Cat. No. 15-001, Aug. 1996

Source: No. 15-001 au catalogue de Statistique Canada, Août 1996

Foreign trade is a significant contributor to Canada's overall economic performance, responsible for nearly one third of economic output. From a low of 28% in 1989, this portion of the economy rebounded to represent 42% of GDP in 1995. The growth in exports fueled an otherwise lackluster performance of the Canadian economy (see figure 5.3), outpacing contributions of government, consumers and business investment. Just as important for the trucking industry is the fact that from 1990 to 1995, imports also grew, by an average of 7% annually.⁵ This growth has been credited to the strength of the US economy and the liberalization of trade between that country and Canada. Trade with the US accounts for approximately three quarters of Canada's total exports and two thirds of total imports.

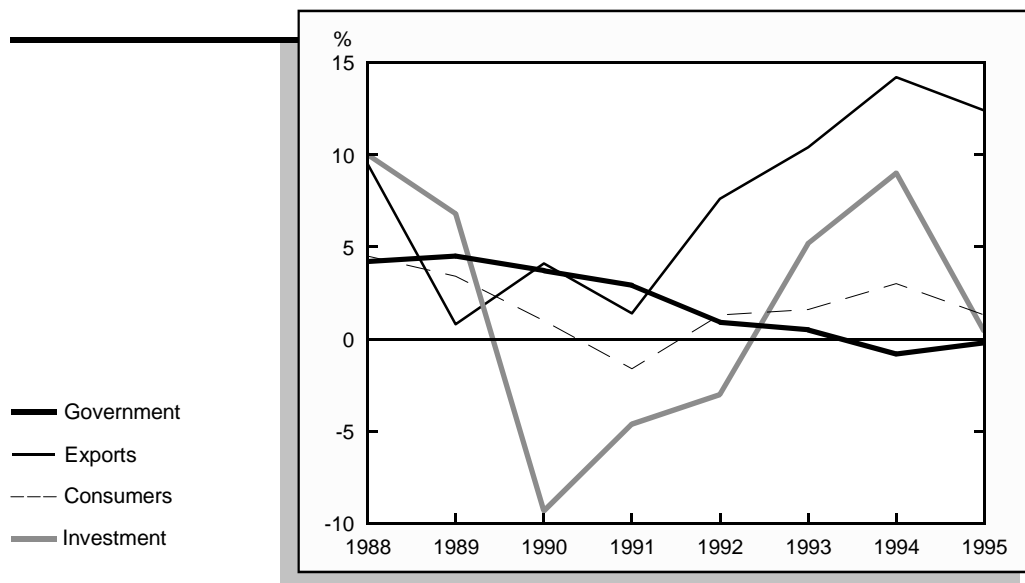
⁵ These changes are based on the CANSIM series D14442 to D14473, from matrix #6840-G.D.P. Expenditure Based (1986 Prices), Annual.

Le commerce étranger exerce une influence importante sur la tenue globale de l'économie canadienne, puisqu'il compte pour presque le tiers de la production économique. Son apport à l'économie du Canada, qui s'établissait à seulement 28 % en 1989, s'est considérablement accru en 1995 pour passer à 42 % du PIB. La hausse des exportations a stimulé le rendement, par ailleurs faible, de l'économie canadienne (voir la Figure 5.3), dépassant les contributions du secteur public, des consommateurs et des investisseurs. Autre fait tout aussi significatif pour le secteur du camionnage : entre 1990 et 1995, les importations se sont accrues au taux moyen de 7 % par an.⁵ Cet accroissement a été attribuable à la vigueur de l'économie américaine et à la libéralisation des échanges entre ce pays et le Canada. Les échanges avec les États-Unis représentent environ les trois quarts des exportations totales et les deux tiers des importations totales du Canada.

⁵ Ces changements sont fondés sur les séries CANSIM D14442 à D14473, tirées de la matrice n° 6840-P.I.B. en termes de dépenses (prix de 1986), Annuel.

Figure 5.3

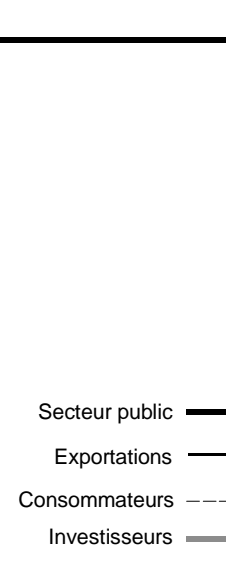
Percentage Change in Several Components of GDP



Source: CANSIM Matrix #6840

Figure 5.3

Taux de variation de plusieurs composantes du PIB



Source: Séries CANSIM Matrice no.6840

In trading with the US, trucking is the predominant transport mode, accounting for close to 60% of the dollar value of goods exported to the US and over 70% of imported goods from that country.⁶ Over this period, the top five commodities shipped to the US by truck were; road and motor vehicles, paper and paperboard, wood fabricated materials, iron, steel and alloys and non-ferrous metals while shipments into Canada consisted of road and motor vehicles, chemicals and related products, general and unclassified freight, iron, steel and alloys and vegetables and vegetable preparations.

Two key variables affecting the economy and therefore the trucking industry are the value of the Canadian dollar and the rate of interest (see figure 5.4).⁷ From 1988 to 1991, the dollar remained strong, reaching a high of 87 cents US in 1991, after which it declined at an average annual rate of 5%. The dollar's impact on the trucking sector comes about in two ways, directly, by lowering the cost of trucking to US manufacturers who export into

⁶ Data concerning trade by mode is published by the International Trade Division of Statistics Canada in publications # 65-203 Imports Merchandise Trade and # 65-202 Exports Merchandise Trade. As such, goods shipped by truck includes all carriers, regardless of their domicile and level of revenue.

⁷ The value of the Canadian dollar as measured in US dollars. The rate of interest represents the prime lending rate that chartered banks offer to their business clientele.

Dans les échanges commerciaux avec les États-Unis, le camionnage est le mode de transport dominant; il représente presque 60 % de la valeur monétaire des produits exportés aux États-Unis et plus de 70 % des importations en provenance de ce pays.⁶ Pendant cette période, les cinq marchandises les plus payantes expédiées par camion aux États-Unis ont été les véhicules automobiles routiers, le papier et le carton, les demi-produits en bois, le fer, l'acier et les alliages ainsi que les métaux non ferreux. Les principales catégories de marchandises expédiées au Canada ont été les véhicules automobiles routiers, les produits chimiques et connexes, le fret général et non classé, le fer, l'acier et les alliages, ainsi que les légumes et les préparations à base de légumes.

Deux variables-clés influent sur l'économie et, partant, sur le transport routier : la valeur du dollar canadien et les taux d'intérêt (voir la Figure 5.4).⁷ Entre 1988 et 1991, le dollar canadien est demeuré fort, atteignant le sommet de 87 cents US en 1991, après quoi sa valeur a fléchi au taux moyen annuel de 5%. L'impact du dollar sur le secteur du transport routier se manifeste de deux façons, soit directement par l'abaissement du coût du camionnage pour les fabricants américains qui

⁶ Les données portant sur le commerce selon de mode de transport sont publiées par la Division du commerce international de Statistique Canada dans les publications no 65-203, Importations, commerce de marchandises, et no 65-202, Exportations, commerce de marchandises. En tant que telles, les marchandises expédiées par camion couvrent l'ensemble des transporteurs, indépendamment du domicile et du niveau de recettes de ces derniers.

⁷ Valeur du dollar canadien en dollars US. Le taux d'intérêt correspond au taux débiteur préférentiel que les banques à charte proposent aux entreprises clientes.

Canada, and indirectly, by increasing the demand for Canadian exports to the US and the need for transporting these goods.

exportent leurs produits au Canada, et indirectement par la hausse de la demande d'exportations canadiennes aux États-Unis et la nécessité d'en assurer le transport.

Figure 5.4

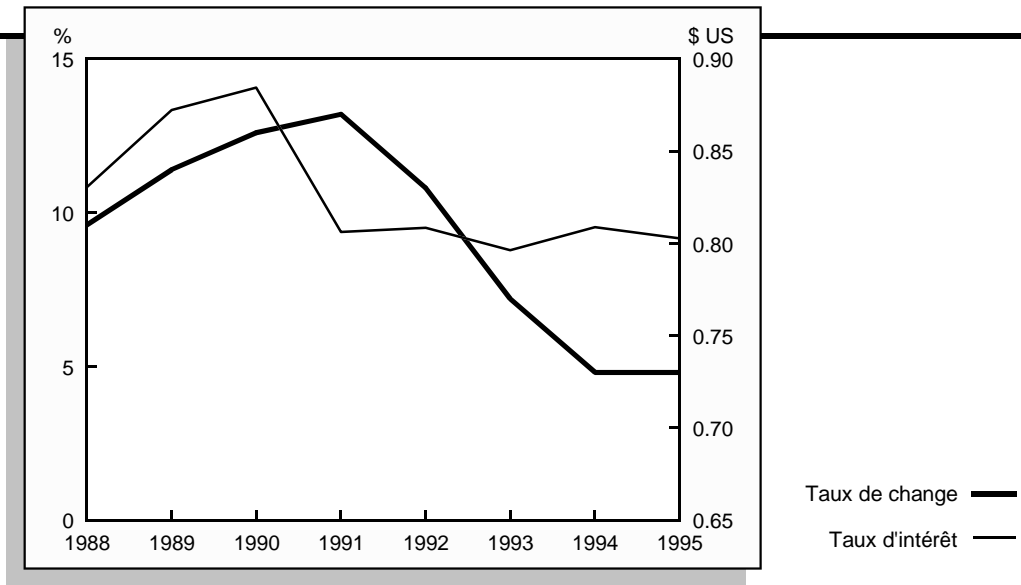
Interest and Exchange Rates



Source: Bank of Canada Review, Spring 1995.

Figure 5.4

Taux d'intérêt et taux de change



Source: Revue de la Banque du Canada, printemps 1995.

The interest rate reached a high of 14% in 1990, after which it dropped below the double digit level to 9%. The rate of interest is important to the trucking industry because it is central to regulating the domestic demand for goods, leading to changes in production and subsequent demand for the transportation of goods within Canada. The interest rate also affects the value of the Canadian dollar and in turn, Canada's trading activity. From a financial standpoint, changes in the rate of interest alter the cost of borrowing, directly affecting decisions concerning investment and financial management for trucking firms.

III. Deregulation

Prior to examining the impact of trade liberalization on trucking, this section looks at the changes that occurred in the industry after the introduction of deregulation. The main intention of the MVTA was to increase the level of competition by allowing easier entry into the industry. The perceived benefits of such a policy are increased productivity and lower rates to shippers. In actual fact, the competition that arose out of the legislation was on two levels, domestic and international. On the domestic level, Canadian trucking firms were forced to compete to a greater extent amongst themselves for domestic and transborder market shares, while US

Les taux d'intérêt ont grimpé à 14 % en 1990, après quoi ils ont chuté sous la barre des 10 % pour se replier à 9 %. Les taux d'intérêt sont importants pour le secteur du camionnage parce qu'ils contribuent à la régulation de la demande de biens sur le marché intérieur, qui influe sur la production et la demande subséquente de services de transport des marchandises au Canada. Les taux d'intérêt ont également une incidence sur la valeur du dollar canadien et, de ce fait, sur l'activité commerciale au Canada. D'un point de vue financier, l'évolution des taux d'intérêt influe sur le loyer de l'argent, dictant les décisions en matière d'investissements et de gestion financière des entreprises de camionnage.

III. Déréglementation

Avant d'analyser les répercussions de la libéralisation des échanges sur le transport routier, nous traiterons des changements qui sont intervenus dans le secteur du camionnage dans la foulée de la déréglementation. Le principal objectif de la LTR était d'accroître la compétitivité en facilitant l'entrée des transporteurs dans le secteur du camionnage. Les avantages perçus de cette politique sont une productivité accrue et des tarifs plus avantageux pour les expéditeurs. En réalité, la concurrence engendrée par cette loi s'est exercée sur un double plan, soit sur le marché intérieur et sur le marché international. Dans le premier cas, les entreprises de camionnage canadiennes ont dû se livrer à une concurrence plus forte entre elles pour se

carriers also posed a significant threat, penetrating the transborder market (STC 1994).

In theory, the more efficient and productive carriers could offer services at lower prices, while maintaining a sufficient level of return. In reality, measuring the effects of deregulation is a difficult because the impact of regulatory changes are mixed with economic conditions associated with the business cycle (Woudsma 1995). In spite of this, there were several noticeable effects since the advent of deregulation.

Lower rates and better delivery

Strong rate competition was commonplace throughout this period. Prior to the recession, lower rates were offered by existing firms to stave off competition from new entrants. Once the downturn had begun, carriers were forced by shippers to keep rates low in an effort to retain market share. This persisted until 1993, when shippers finally began to report small changes in their unit freight costs for trucking services. Carriers able to increase their rates did so on the basis of superior quality and proven reliability (NTA 1993).

Industry and Carrier Size

In order to be competitive, carriers shed unproductive assets and targeted more lucrative niches in the transportation market. From 1989 to 1991, the industry size shrank, as evidenced by a decline in the number of firms, the number of employees, the amount of equipment operated and operating revenues (see Table 5.1). Significant growth in these components was not realized until 1993, when economic output began to grow at a greater pace. Entry into the trucking industry, as reflected by applications for extra-provincial licenses, was in decline from 1989 to 1993, while the number of bankruptcies peaked in 1991 at 763, followed by two years of decline (see figure 5.5).

tailler une place sur les marchés intérieur et transfrontalier, et soutenir la concurrence additionnelle des transporteurs américains dont l'entrée sur le marché transfrontalier constitue une menace importante (STC 1994).

En théorie, les entreprises les plus efficaces et les plus productives devraient pouvoir offrir leurs services à des tarifs moindres tout en maintenant un niveau de rendement acceptable. Dans la pratique, il est difficile de mesurer les effets de la déréglementation parce que les répercussions des changements d'ordre réglementaire ne peuvent être dissociées des conditions économiques, lesquelles sont liées au cycle économique (Woudsma 1995). En dépit de ce facteur, plusieurs effets perceptibles ont été observés depuis l'avènement de la déréglementation.

Des tarifs moindres et un meilleur service

Cette période a été caractérisée par une forte concurrence tarifaire. Avant la récession, les entreprises existantes ont abaissé leurs tarifs afin d'écarter les nouveaux venus. Lorsque le ralentissement de l'activité économique a commencé à se faire sentir, les transporteurs ont été forcés par les expéditeurs de maintenir leurs tarifs à un bas niveau pour conserver leur part du marché. Cette tendance s'est poursuivie jusqu'en 1993, année où les expéditeurs ont finalement commencé à déclarer de légères variations des coûts unitaires du transport des marchandises par camion. Les transporteurs qui ont pu hausser leurs tarifs l'ont fait en invoquant la qualité et la fiabilité éprouvée de leurs services (ONT, 1993).

Taille du secteur et des transporteurs

Pour demeurer concurrentiels, les transporteurs se sont départis de leurs éléments d'actif improductifs et ont ciblé des créneaux plus lucratifs sur le marché des transports. Entre 1989 et 1991, la taille du secteur du camionnage s'est amoindrie, comme l'atteste la diminution du nombre des entreprises, des effectifs, de la quantité de matériel exploité et des recettes d'exploitation (voir le Tableau 5.1). Ces composantes n'ont enregistré une croissance appréciable qu'en 1993, année où le rythme d'accroissement de la production économique s'est accéléré. Entre 1989 et 1993, l'arrivée d'entreprises sur le marché du transport routier a diminué, comme l'indiquent les demandes de permis de transport extraprovincial; les faillites ont atteint le niveau sans précédent de 763 en 1991, après quoi elles ont régressé en 1992 et 1993 (voir la Figure 5.5).

Table 5.1
Industry Statistics on Canadian Carriers

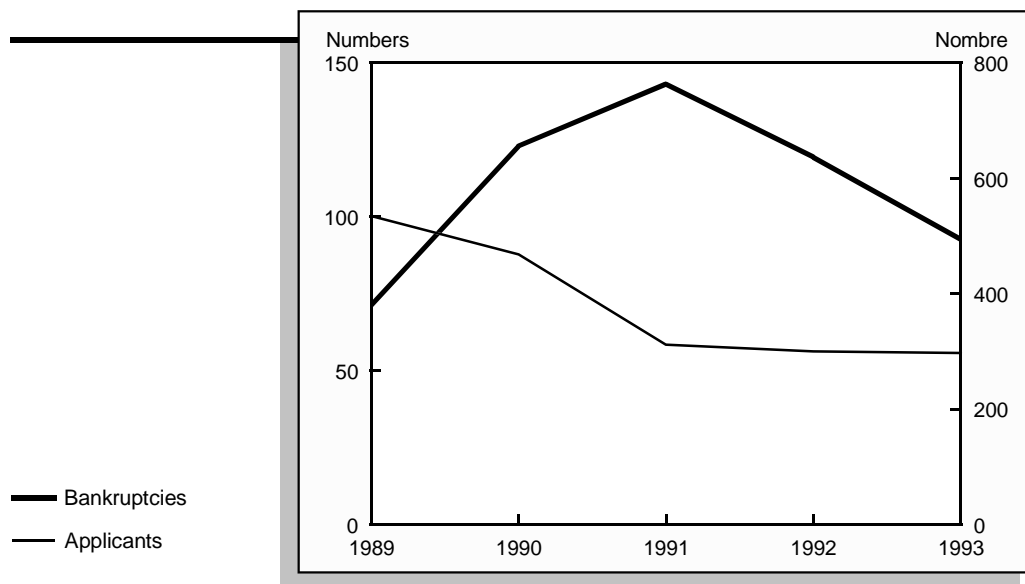
Variable	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Number of carriers – Nombre de transporteurs	1,412	1,514	1,350	1,427	1,460	1,580	1,734	2,144
Operating revenues – Recettes d'exploitation \$000,000	8,140	8,805	8,423	8,434	8,545	9,221	10,963	12,128
Number of employees – Effectifs	77,518	79,413	73,716	72,617	71,909	72,728	77,229	90,286
Total equipment – Matériel total	139,747	144,707	138,333	138,919	138,518	143,878	165,092	178,497

Source: Annual Motor Carriers of Freight Survey – Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises

Tableau 5.1
Statistiques de l'industrie sur les transporteurs canadiens

Figure 5.5

Entry and Exit of Canadian Carriers



Source: Annual Review of the National Transportation Agency of Canada

Figure 5.5

Entrée et sortie des transporteurs canadiens



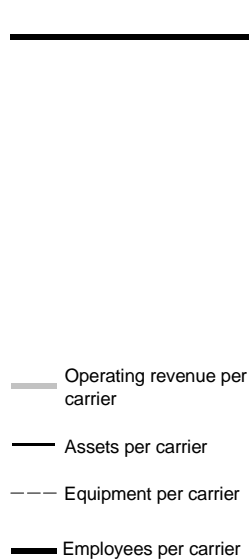
Source: Examen annuel de l'Office national des transports du Canada

Based on several factors, the average size of carrier decreased from 1989 to 1995 (see figure 5.6), with the exception of 1994, where the industry enjoyed significant growth (STC 1995). First, the value of total assets per carrier, after rising sharply in 1990, diminished for the remainder of the period. Second, the amount of equipment operated per carrier fell from 102 pieces in 1990 to 91 pieces in 1993, a decline of 11%. Third, the number of employees per carrier fell from 55 to 46, while operating revenues went from \$6.2 million to \$5.8 million, a decrease of 6.5%. One further indication of a shrinking carrier size is the fact that of the largest 100 trucking companies in 1988, as ranked by fleet size, thirty-seven were no longer in that size category in 1993. Furthermore, in 1993 the top 40 carriers by size used 26% less vehicles than the top 40 carriers did in 1988 (NTA 1993).

La taille moyenne des entreprises a diminué entre 1989 et 1995, comme le montrent plusieurs facteurs (voir la Figure 5.6) sauf en 1994, où le secteur a connu une période de grande croissance (STC 1995). Premièrement, la valeur de l'actif total par transporteur, après une hausse prononcée en 1990, a baissé jusqu'à la fin de cette période. Deuxièmement, la quantité de matériel exploité par transporteur est tombée de 102 unités en 1990 à 91 en 1993, soit un recul de 11 %. Troisièmement, le nombre d'employés par transporteur est passé de 55 à 46, tandis que les recettes d'exploitation sont tombées de 6,2 millions de dollars à 5,8 millions de dollars, ce qui représente un fléchissement de 6,5 %. Autre indice de la diminution de la taille des entreprises : sur les 100 entreprises de camionnage les plus importantes (d'après la taille du parc de véhicules) en 1988, 37 ne se classaient plus dans cette catégorie en 1993. En outre, l'utilisation de véhicules par les 40 principaux transporteurs a diminué de 26 % entre 1988 et 1993 (ONT, 1993).

Figure 5.6

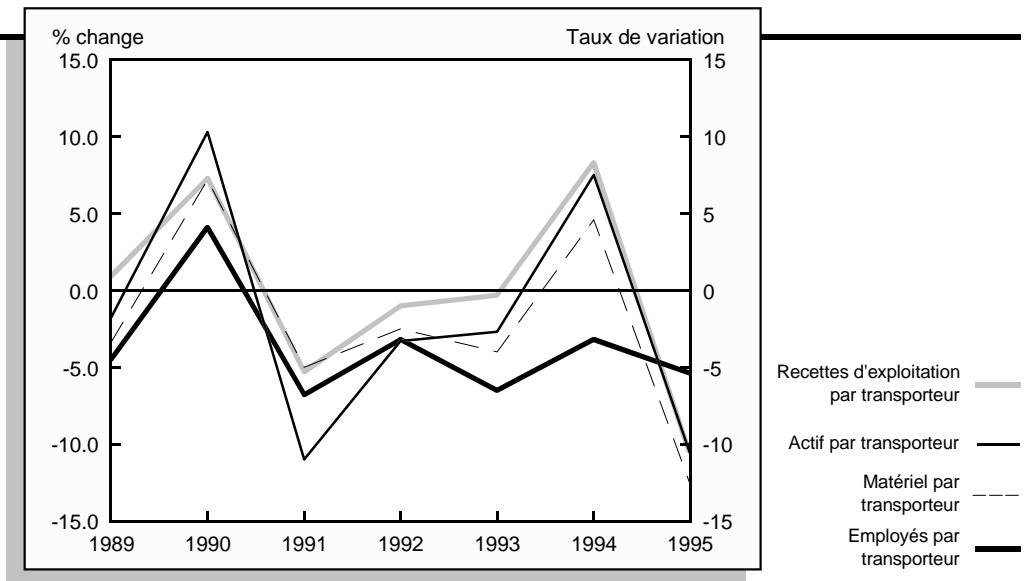
Size of Canadian Carriers



Source: Annual Motor Carriers of Freight Survey

Figure 5.6

Taille des transporteurs canadiens



Source: Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises

Productivity

Through improved asset management, carriers were able to generate more output from their employees and equipment. For successful carriers, productivity gains allowed them to lower prices and still remain viable. The two major inputs into this industry are labour and capital, where labour is defined as the total number of employees in the industry and capital typically consists of straight trucks, road tractors, trailers (semi and full trailers) and other equipment used in the activity of truck transport. Comparing the output of the industry, as measured by real GDP, to the number of employees and total equipment operated provides basic indicators of productivity. Table 5.2 presents estimates of output (in constant dollars) per employee and per equipment. As the data shows, during this period output per employee and per equipment both followed the business cycle, peaking in 1990 and then dropping off sharply in the following year. The subsequent three years of growth in these measures result from a continuing lower reliance on equipment and employees.

The various rates of return all indicate that for most of this period, profitability was low, though the last three years have seen improvement. From 1989 to 1992, industry profits suffered alongside the Canadian economy. In 1991, the industry made deep cuts to their transportation costs, particularly those concerning owner operators, in an attempt to improve financial performance. These cuts were sufficient to improve the bottom line for that year. Once absorbed though, the profitability of the industry did not recover until 1993 (STC 1994).

Productivité

Grâce à l'amélioration de leurs méthodes de gestion de l'actif, les transporteurs ont réussi à accroître la production de leurs effectifs et de leur matériel. Les gains de productivité ont permis aux entrepreneurs les plus prospères d'abaisser leurs tarifs tout en maintenant leur viabilité. Les deux principaux intrants dans ce secteur sont la main-d'oeuvre, c'est-à-dire l'ensemble des effectifs, et les biens d'équipement, soit les camions porteurs, les tracteurs routiers, les semi-remorques, les remorques classiques et d'autres pièces d'équipement utilisées dans le transport routier. En comparant la production du secteur, mesurée d'après le PIB réel, aux effectifs et au matériel exploité, on obtient des indicateurs de base de la productivité. Le Tableau 5.2 présente des estimations de la production (en dollars constants) par employé et par pièce d'équipement. Comme les données le montrent, pendant cette période la production par employé et la production par pièce d'équipement ont suivi le cycle économique. Des gains sans précédent ont été affichés en 1990, et des pertes considérables ont été enregistrées l'année suivante. Les trois années subséquentes de croissance de ces variables s'expliquent par une dépendance moindre à l'égard du matériel et des effectifs.

Les divers taux de rendement montrent tous que pendant la majeure partie de cette période, la rentabilité a été faible, par contra on reconnaît une amélioration au cours des trois dernières années. Entre 1989 et 1992, les bénéfices du secteur se sont ressentis de la conjoncture économique du Canada. En 1991, le secteur a procédé à des réductions draconiennes des coûts de transport, en particulier ceux des chauffeurs contractants, dans l'espoir d'améliorer son rendement financier. Ces réductions ont été suffisantes pour améliorer les résultats financiers cette année-là. Une fois rétablie, la rentabilité du secteur ne s'est cependant pas améliorée avant 1993 (STC 1994).

Table 5.2

Output of Truck Transport Sector In Relation to Employees and Equipment (in 1986 dollars)

Year	GDP – Trucking / Employee
Année	PIB – Camionnage / employé
	\$
1988	82,799
1989	80,871
1990	85,584
1991	84,027
1992	87,319
1993	90,073
1994	91,347
1995	80,952

Tableau 5.2

Production du secteur du transport routier selon les effectifs et le matériel (en dollars de 1986)

Year	GDP – Trucking / Employee	GDP – Trucking / Equipment
Année	PIB – Camionnage / employé	PIB – Camionnage / matériel
	\$	\$
1988	82,799	159,797
1989	80,871	154,595
1990	85,584	168,918
1991	84,027	159,042
1992	87,319	164,277
1993	90,073	166,636
1994	91,347	186,320
1995	80,952	154,661

Sources: Annual Motor Carriers of Freight Survey and Statistics Canada, Cat No. 15-001, Aug. 1996. – Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises et n° 15-001 au catalogue de Statistique Canada, août 1996.

Financial Performance

To put into context the financial performance of the industry, several key ratios measuring profitability, liquidity and the degree of leverage within the industry are examined.⁸ The values of these ratios are presented in Table 5.3.

Rendement financier

Pour replacer dans son contexte le rendement financier du secteur, nous examinerons plusieurs ratios-clés mesurant la rentabilité, les liquidités et le niveau de levier des entreprises de transport routier.⁸ Les valeurs de ces ratios sont présentées au Tableau 5.3.

Table 5.3

Financial Indicators

Indicator – Indicateur		1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Net Income Margin – Marge bénéficiaire	%	1.99	1.50	0.10	0.92	0.66	1.55	4.49	4.60
Return on Assets – Rendement de l'actif	%	3.79	2.91	0.20	1.84	1.35	3.22	5.22	4.61
Operating Profit Rate of Return – Taux de rendement du bénéfice d'exploitation	%	2.97	3.30	2.81	3.54	9.80	9.40
Return on Long Term Capital – Rendement des capitaux à long terme	%	8.76	10.18	8.95	11.95	15.79	14.61
Return on Equity – Rendement des capitaux propres	%	12.57	9.69	0.64	6.26	4.63	11.07	17.49	15.65
Current ratio – Ratio du fonds de roulement		0.95	0.96	0.98	1.02	1.04	0.99	1.02	1.07
Long term debt ratio – Ratio d'endettement à long terme	%	50.9	51.8	52.7	54.4	54.5	52.7	51.8	54.4
Debt to equity ratio – Ratio d'endettement		2.32	2.33	2.29	2.41	2.43	2.44	2.35	2.40
Interest Coverage – Couverture des intérêts		1.44	1.71	1.66	2.69	4.04	3.18

Source: Annual Motor Carriers of Freight Survey – Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises

⁸ These ratios are defined in the appendix. Unfortunately, interest payments are not available as a separate expense item for the years 1988 and 1989 in the AMCF survey, so indicators requiring separate figures for interest paid (operating profit rate of return, return on long-term capital and interest coverage) are not available for these years.

⁸ Ces ratios sont définis dans l'Annexe. Malheureusement, les versements d'intérêts ne sont pas disponibles en tant que poste de dépenses distinct pour les années 1988 et 1989 dans l'EATRM, de sorte que les indicateurs qui requièrent des chiffres séparés pour les versements d'intérêts (taux de rendement du bénéfice d'exploitation, rendement des capitaux à long terme et couverture des intérêts) ne sont pas disponibles pour ces années-là.

The short term liquidity of the industry improved for most of this period, with the exception of 1993. For that year, a 20% increase in accounts payable emphasized a switch to more short term financing to meet cash flow needs. The amount of debt relative to equity rose during this period, except for 1994 where the growth in owners' equity (+21%) outpaced that of total liabilities (+17%). Long term debt was on the rise as well, though it did decline in 1993 and 1994 in favour of current liabilities. The ability to cover interest charges from profits improved after 1990, due to lower interest rates on financing charges and improved profit levels, particularly in 1993. Interest expense, as a percentage of total expenses, declined from 2% in 1990 to 1% in 1993.

The financial performance of the industry displayed two noticeable characteristics during this period, the first of which was an increased reliance on debt, relative to equity, as a source of financing. Two likely reasons for this are a) in times of poor performance, the retained earnings of the firm decline due to decreased profits, lowering their equity, and b) a decline in the rate of interest, beginning in 1991, made debt financing easier to obtain, relative to equity. Second, profitability was low for the majority of the period, due to a combination of increased competition and a downturn in the Canadian economy. In an attempt to cope with these changes, carriers made more use of two options they had available in managing their business – increasing the amount of equipment leased and their reliance on owner operators.

Leasing

As figure 5.7 shows, the proportion of leased equipment versus owned rose and two factors have led to this switch. First, the price of each component of equipment rose steadily from 1990 (see figure 5.8), translating into increased investment costs. Second, leasing provided a much greater degree of flexibility in fleet management, allowing carriers to adjust their equipment inventory more quickly to suit current demand and keep operating costs in line. Leasing also reduces the risk associated with investing in capital by lowering the cash outlay that would otherwise be required when purchasing equipment.

Owner Operators

For the carrier, the hiring of owner operators represents another source of flexibility in managing assets to meet demand. By using owner operators, carriers can sometimes bridge the gap between an over-demand for and under-supply of transport services, without the necessary investment in labour and capital. In an industry where service is the key to obtaining and maintaining customer loyalty, using owner operators to meet demand when resources are stretched is a good option to have available.

Les liquidités à court terme du secteur se sont améliorées pendant la majeure partie de cette période, sauf en 1993. Cette année-là, une augmentation de 20 % des comptes clients a fait ressortir la nécessité de recourir davantage au financement à court terme pour répondre aux besoins de trésorerie. Le ratio d'endettement a augmenté pendant cette période sauf pour 1994 où la hausse de l'avoir des propriétaires (+21 %) a dépassé celle du total du passif (+17%). Les dettes à long terme sont aussi à la hausse, par contre cela suit un déclin en 1993 et 1994 au profit du passif à court terme. La capacité de recouvrer les charges d'intérêts à même les bénéfices s'est améliorée après 1990, en raison de la diminution des taux débiteurs et du redressement des niveaux des bénéfices, surtout en 1993. Les frais d'intérêts, en proportion des dépenses totales, sont passés de 2 % en 1990 à 1 % en 1993.

Pendant cette période, le rendement financier du secteur a présenté deux caractéristiques notables, la première étant une dépendance accrue à l'égard de l'endettement, par rapport aux capitaux propres, en tant que source de financement. Ce phénomène s'explique sans doute par deux facteurs : a) en période de rendement peu élevé, les bénéfices non répartis des entreprises diminuent en raison de la baisse des bénéfices, ce qui a pour effet d'entamer les capitaux propres; b) la baisse des taux d'intérêt, amorcée en 1991, a facilité le financement des emprunts, compte tenu des capitaux propres. Deuxièmement, la rentabilité a été faible pendant la majeure partie de cette période en raison de l'intensification de la concurrence et du ralentissement de l'économie canadienne. Pour faire face à ces changements, les transporteurs ont davantage eu recours à deux options, soit le matériel loué et les chauffeurs contractants, afin d'assurer la conduite de leurs affaires.

Crédit-bail

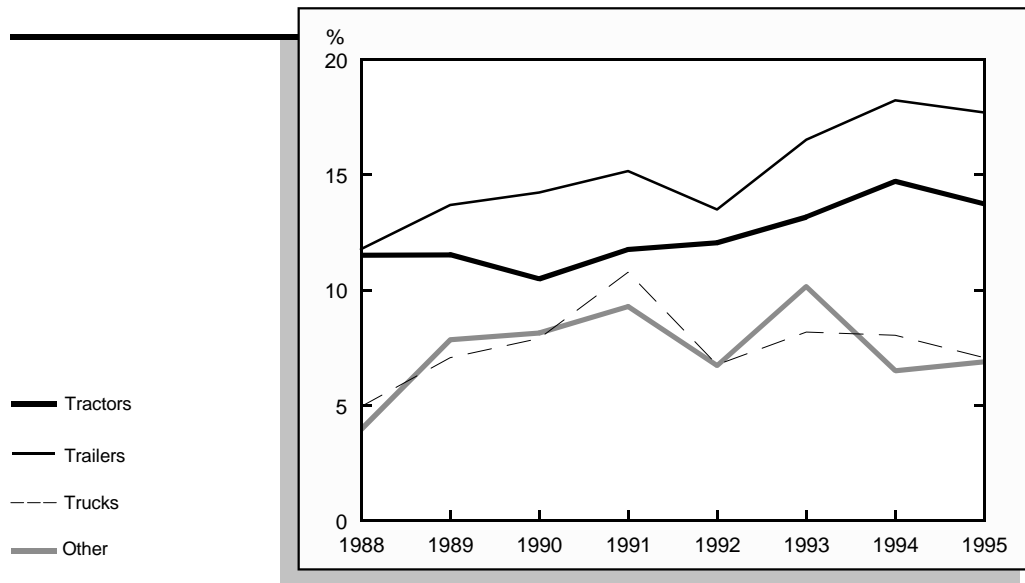
Comme l'indique la Figure 5.7, la proportion du matériel loué par rapport au matériel possédé a augmenté pour deux raisons. Premièrement, les prix unitaires des pièces d'équipement se sont accrus d'une manière soutenue comparativement à 1990 (voir la Figure 5.8), d'où une hausse des coûts d'investissement. Deuxièmement, le crédit-bail a procuré aux transporteurs une latitude nettement supérieure sur le plan de la gestion du parc de véhicules, ce qui leur a permis d'adapter plus rapidement leurs stocks à la demande à court terme, et de gérer leurs charges d'exploitation en conséquence. Le crédit-bail minimise aussi le risque associé à l'acquisition de biens d'équipement en réduisant les dépenses au titre de l'achat de matériel.

Chauffeurs contractants

L'embauche de chauffeurs contractants offre aussi une marge de manoeuvre plus grande aux transporteurs en leur permettant d'adapter la gestion de leur actif à la demande. En ayant recours à des chauffeurs contractants, les entreprises peuvent parfois combler l'écart entre une demande excédentaire et une pénurie de services de transport, sans être obligés d'investir dans la main-d'oeuvre et les biens d'équipement. Dans un secteur où l'accroissement et la fidélisation de la clientèle passent par la qualité du service, le recours à des chauffeurs contractants pour satisfaire la demande dans un contexte d'amenuisement des ressources apparaît avantageux.

Figure 5.7

Percentage of Equipment Leased



Source: Annual Motor Carriers of Freight Survey

Figure 5.7

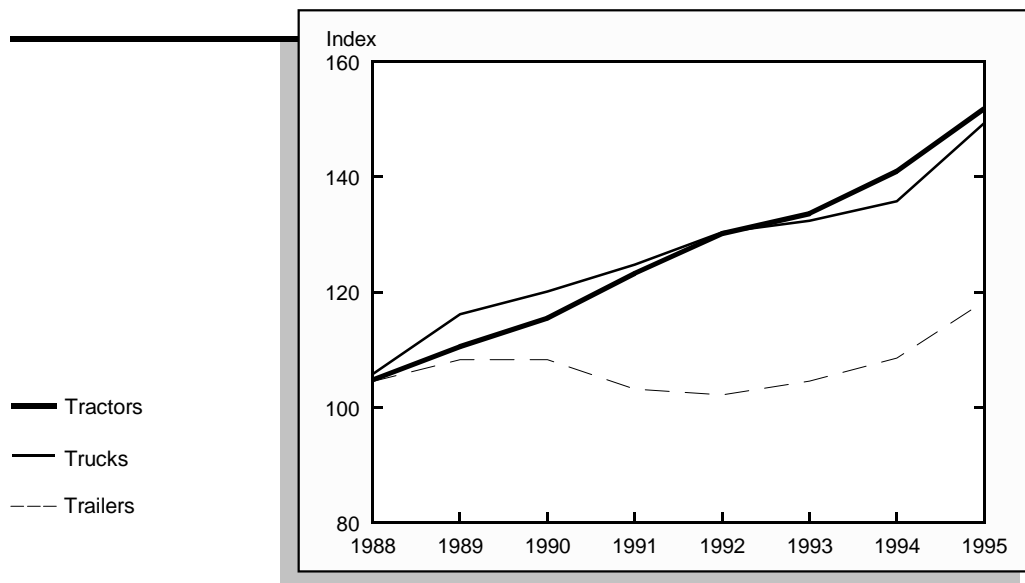
Proportion du matériel loué



Source: Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises

Figure 5.8

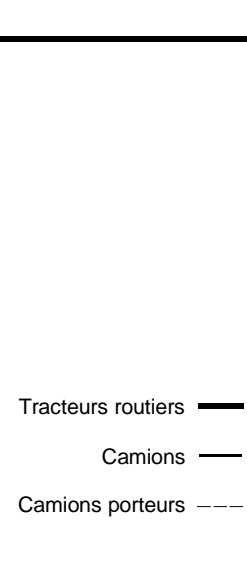
Price Indexes for Equipment, 1986=100



Source: Statistics Canada, Cat. No. 62-011.

Figure 5.8

Indices des prix du matériel, 1986=100



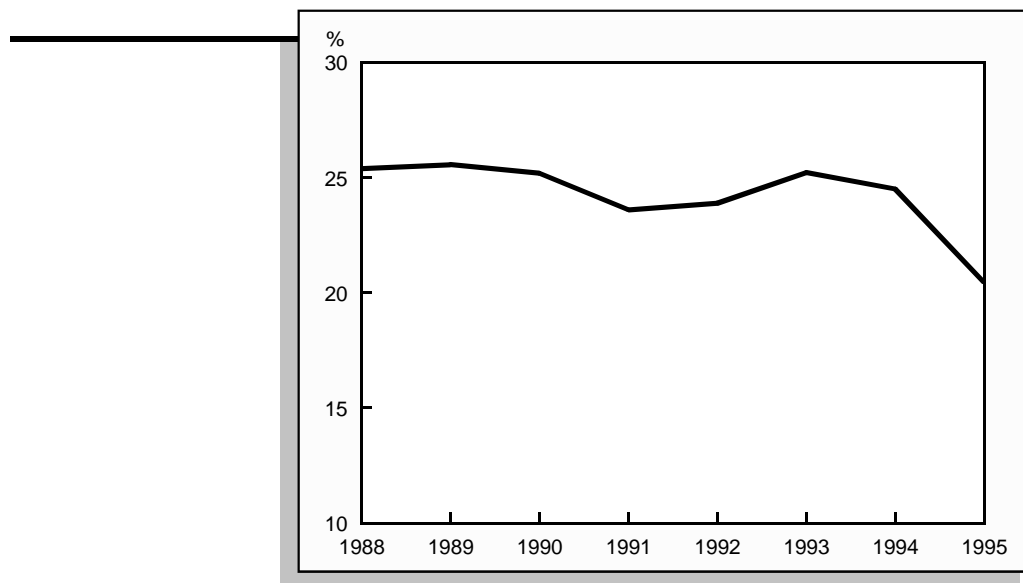
Source: No. 62-011 au catalogue de Statistique Canada.

Throughout this period, the use of owner operators fluctuated with the economy. As figure 5.9 illustrates, payments to owner operators, as a percentage of total operating expenses, peaked in 1989 at 25.6% decreasing slightly the following year (in 1990) and then dropping dramatically in 1991. In 1993, with the recovery under way, payments to owner operators reached a pre-recessionary level of 25.2%, after which they fell for two reasons. First, as the demand for trucking services continued to remain robust in 1994 and 1995, carriers were more confident in their decisions to increase their own operations and hire more drivers, and secondly, the increased number of entrants reflected small and medium carriers, who rely less on owner operators than large carriers do.

Pendant cette période, le recours aux chauffeurs contractants a fluctué selon la situation économique. Comme l'illustre la Figure 5.9, les paiements aux chauffeurs contractants, en proportion des dépenses d'exploitation totales, ont atteint le sommet de 25,6 % en 1989, après quoi ils ont légèrement diminué en 1990 et ont considérablement chuté en 1991. En 1993, dans un contexte de reprise, les paiements aux chauffeurs contractants ont atteint le niveau antérieur à la récession, soit 25,2 % pour ensuite fondre pour deux raisons. Premièrement, les transporteurs routiers étaient plus confiants dans leurs décisions "d'investir" dans leurs opérations et d'employer plus de conducteurs. Ceci dans un contexte d'une demande accrue et robuste en 1994 et 1995, pour les services de transport routier. Deuxièmement, le nombre de nouveaux intrants de petite et moyenne taille, font moins appel aux chauffeurs contractants que les grands transporteurs routiers.

Figure 5.9

Payments to Owner Operators as a % of Operating Expenses



Source: Annual Motor Carriers of Freight Survey

Figure 5.9

Paiements en faveur des chauffeurs contractants, en proportion des dépenses d'exploitation

Source: Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises

All of the above factors point to a better-managed and more productive trucking industry. Due to a combination of deregulation and a downturn in the Canadian economy in the early 90's, carriers were forced to become leaner and more efficient, resulting in two important benefits. First, rates for trucking services declined noticeably while service increased and second, carriers were in a better position to compete with US trucking firms for transborder routes. With these facts in mind, the focus of the paper now turns to the international activity of Canadian based carriers against the backdrop of the FTA and NAFTA.

Tous les facteurs indiqués précédemment dénotent une amélioration des méthodes de gestion et de la productivité du secteur du camionnage. Sous l'effet conjugué de la déréglementation et du ralentissement de l'activité économique au début des années 90, les entreprises ont dû réduire leur taille et accroître leur efficacité, ce qui leur a procuré deux avantages appréciables. Premièrement, les tarifs des services de camionnage ont sensiblement diminué alors que le service a augmenté; deuxièmement, les transporteurs ont été dans une meilleure position pour soutenir la concurrence de leurs homologues américains sur le marché transfrontalier. Compte tenu des facteurs qui précèdent, nous aborderons maintenant la question de l'activité internationale des transporteurs domiciliés au Canada, sous le régime de l'ALE et de l'ALÉNA.

IV. The FTA, NAFTA and Canada-Based Trucking Industry

The market for trucking firms can be broken down into two segments, domestic or primarily east/west traffic, and transborder or north/south traffic (shipments to and from the US). The domestic market has been and still is the larger of the two, representing over 80% of total shipment activity throughout this period, although the transborder portion has increased steadily since 1991 (see figure 5.10). From 1991 to 1995, north and south-bound shipments rose by an average of 9% and 12% per year respectively while domestic shipments, after three years of decline, did not recover until 1994. Changes in the share of revenues from these markets reflect these patterns. The portion of revenues generated from transborder shipments rose steadily from 24% of total revenues in 1990 to 36% in 1995 (see Table 5.4).⁹

Canada-based trucking firms were successful in their attempts to expand their share of the transborder market. From 1989 to 1993, the number of applications submitted by Canadian based carriers seeking inter-state licenses averaged 850 per year, a significant increase from approximately 200 applications in 1986 (NTA 1993). The success of Canada-based carriers was partly due to the

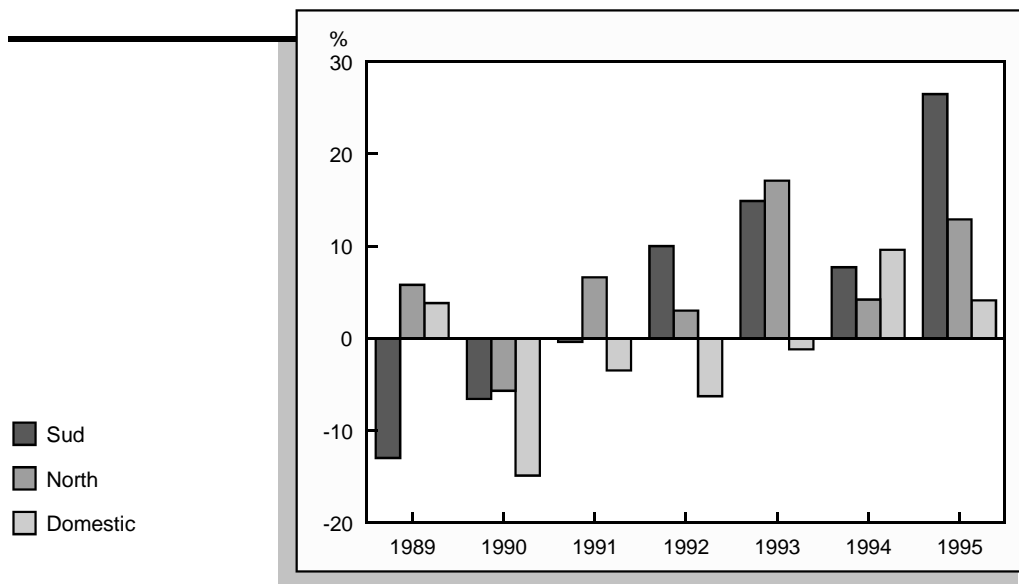
IV. L'ALE, l'ALÉNA et les transporteurs routiers domiciliés au Canada

Le marché des entreprises de camionnage peut être divisé en deux segments, soit le marché intérieur (mouvements est-ouest principalement) et le marché transfrontalier, ou trafic nord-sud (expéditions à destination et en provenance des États-Unis). Le marché intérieur a été et demeure le plus important des deux, puisqu'il représente plus de 80 % des expéditions totales enregistrées pendant cette période. La part du marché transfrontalier a constamment augmenté depuis 1991 (voir la Figure 5.10). Entre 1991 et 1995, les expéditions nord et sud ont progressé en moyenne de 9 % et 12% par an respectivement, tandis que les expéditions intérieures, après trois années de recul, n'ont amorcé une reprise qu'en 1994. Les variations de la part des recettes tirées de ces marchés reflètent ces tendances. La part des recettes totales engendrées par les expéditions transfrontalières s'est accrue d'une manière soutenue, passant de 24 % en 1990 à 36 % en 1995 (voir le Tableau 5.4).⁹

Les entreprises de camionnage domiciliées au Canada ont réussi à accroître leur part du marché transfrontalier. Entre 1989 et 1993, le nombre de demandes présentées par des entreprises domiciliées au Canada désireuses d'obtenir des permis d'exploitation inter-étatiques s'est établi en moyenne à 850 par an, soit une augmentation appréciable par rapport à environ 200 demandes en 1986 (ONT, 1993). Le succès des entrepreneurs

Figure 5.10

Percentage Change in Shipments



Source: For-hire Trucking Commodity Origin/Destination Survey

⁹ These movements correspond with those obtained through the AMCF, where from 1988 to 1990, the percentage of total revenues earned from transborder operations was on the decline, reaching 12 % in 1990. After that, revenues from transborder shipments recovered to reach 23 % of total revenues in 1993.

Figure 5.10

Taux de variation des expéditions



Source: Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises).

⁹ Ces données correspondent à celles de l'EATRM, selon laquelle la proportion des recettes totales tirée des activités transfrontalières a diminué entre 1988 et 1990 pour atteindre 12 % en 1990, après quoi elle a grimpé à 23 % EN 1993.

Table 5.4

Breakdown of Operating Revenues by Market

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Transborder revenue share – Part des recettes du marché transfrontalier	25.4	24.2	24.2	25.8	27.7	31.0	33.6	35.9
Domestic – Part des recettes du marché intérieur	74.6	75.8	75.8	74.2	72.3	69.0	66.4	64.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: For-hire Trucking Commodity Origin/Destination Survey – Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises)

fact that, with the economic expansion in the US during most of this period, US trucking companies were too pre-occupied with domestic markets to compete for more of a share in the transborder market (NTA 1993). Over this same period, US based trucking firms averaged 1,522 applications per year to operate in Canada, fluctuating from year to year with no real trend emerging.

The major impact of the FTA and NAFTA on Canadian trucking has been a shift towards transborder shipments relative to domestic traffic. In order to examine this phenomenon more closely, changes in transborder and domestic activity were observed using commodity data from the For-hire Trucking Origin Destination survey for the years 1988 to 1995 (see Table 5.5). Estimates of the share of shipments, revenues and tonnes accounted for by transborder versus domestic activity were calculated for commodities at the two digit level in each year. The percentage changes from year to year were then calculated and compared. Table 5.5 provides the average change in the transborder share over the period 1990 to 1995, alongside the change for 1989, the year the FTA was signed.

The results at this higher level of detail strongly correspond with the aggregate data. On average, the share of shipments accounted for by transborder movements increased for the years 1990 to 1995 for all commodities. Revenues and tonnes exhibited the same pattern, supporting the conclusion that a reorientation of trucking activity from east/west to north/south has occurred under the FTA and NAFTA.

The removal of tariffs, along with a declining Canadian dollar, combined to lower the price of exports to the US, resulting in a higher demand for Canadian goods during this period. The increased demand for Canadian exports translated into more business for the trucking industry, explaining the growth in southbound activity. In the northbound direction, a lower dollar allowed Canadian truckers to be more cost competitive with their US counterparts, who were also more focused on their domestic business, thus leading to an increased share of the transborder market. The domestic market for transportation was still the main source of activity for Canadian

Tableau 5.4

Ventilation des recettes d'exploitation selon le marché

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Transborder revenue share – Part des recettes du marché transfrontalier	25.4	24.2	24.2	25.8	27.7	31.0	33.6	35.9
Domestic – Part des recettes du marché intérieur	74.6	75.8	75.8	74.2	72.3	69.0	66.4	64.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

domiciliés au Canada a été partiellement attribuable au fait que, les États-Unis ayant connu une phase expansionniste pendant la majeure partie de cette période, les entreprises de camionnage américaines étaient trop actives sur les marchés intérieurs pour chercher à accroître leur part du marché transfrontalier (ONT, 1993). Pendant la même période, les entreprises de transport routier domiciliées aux États-Unis ont présenté en moyenne 1 522 demandes par an pour exercer leur activité au Canada. Ce nombre a fluctué d'une année à l'autre et aucune tendance réelle ne peut être dégagée de ces données.

La conséquence majeure de l'ALE et de l'ALÉNA pour le transport routier au Canada a été la réorientation des activités en faveur du trafic transfrontalier par opposition aux mouvements intérieurs. Pour examiner ce phénomène de plus près, nous observerons l'évolution de l'activité transfrontalière et du trafic intérieur à l'aide de données sur les marchandises tirées de l'Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises) portant sur les années 1988 à 1994 (voir le Tableau 5.5). La part estimative des expéditions, des recettes et du tonnage attribuable aux mouvements transfrontaliers, par opposition au trafic intérieur, a été calculée pour les marchandises au niveau des deux chiffres pour chaque année. Les variations en pourcentage d'une année à l'autre ont ensuite été calculées et comparées. Le Tableau 5.5 indique les variations moyennes de la part du marché transfrontalier entre 1990 et 1994, de même que les variations enregistrées en 1989, année de la signature de l'ALE.

À ce niveau de détail plus élevé, les résultats coïncident avec les données d'ensemble. Entre 1990 et 1995, la part des expéditions attribuable aux mouvements transfrontaliers a augmenté en moyenne pour toutes les marchandises. Les données sur les recettes et le tonnage reflètent les mêmes tendances, ce qui renforce la conclusion qu'une réorientation du trafic est-ouest en faveur des mouvements nord-sud s'est produite sous le régime de l'ALE et de l'ALÉNA.

L'abolition des barrières tarifaires, de même que la baisse du dollar canadien, ont contribué à la baisse du prix des exportations destinées aux États-Unis, d'où un accroissement de la demande de produits canadiens pendant cette période. La hausse de la demande d'exportations canadiennes s'est traduite par un accroissement du volume des affaires dans le secteur du camionnage, d'où l'essor des mouvements vers le sud. En ce qui concerne le trafic sud-nord, l'affaiblissement du dollar a permis aux entreprises de camionnage canadiennes de mieux soutenir la concurrence américaine en matière de tarifs. De plus, le fait que les transporteurs des États-Unis se soient davantage concentrés sur le marché américain a favorisé l'accroisse-

carriers, but there is no doubt that the transborder market has been growing in prominence.

Conclusion

Since 1987, Canadian trucking firms have faced two important changes, each having left its own mark on the industry. Deregulation, introduced a level of competition unequalled in the past that forced carriers to be more receptive and responsive to changes in the Canadian and US economies. Those carriers who were able to adapt survived. Free trade legislation, under the FTA and NAFTA, opened up opportunities for Canadian firms abroad, but it also intensified the level of competition by bringing in other players, namely US trucking firms. The fact that these policy changes have occurred within the span of less than a decade implies that Canadian carriers did not have the benefit of time on their side in learning to adjust to a global market. As trade regulations under the NAFTA are phased in over the next several years, their impact will be more pronounced and Canada-based carriers will have to continue to adapt in order to survive in a market where borders have vanished.

ment de la part du marché transfrontalier des transporteurs canadiens. Le marché intérieur est demeuré la principale source d'activité des transporteurs canadiens, mais il n'y a pas de doute que le marché transfrontalier a acquis une plus grande prééminence.

Conclusion

Depuis 1987, les entreprises de camionnage canadiennes font face à deux importants changements qui ont tous deux laissé leur empreinte sur le secteur du transport routier. La déréglementation a amené un niveau de compétitivité inégalé et obligé les transporteurs à être davantage réceptifs à l'évolution des économies canadienne et américaine. Les transporteurs qui ont pu s'y adapter ont survécu. La législation régissant le libre-échange, en vertu de l'ALE et de l'ALENA, offre de nouvelles perspectives aux entreprises canadiennes à l'étranger, mais elle a également intensifié la concurrence en provoquant l'afflux d'autres intervenants, c'est-à-dire les entreprises de camionnage américaines. Comme ces changements se sont opérés en moins d'une décennie, les transporteurs canadiens n'ont pas eu l'avantage du temps pour s'adapter à la mondialisation. La mise en application des règlements régissant les échanges commerciaux en vertu de l'ALENA est échelonnée sur plusieurs années, de sorte que leur incidence est appelée à s'accroître. La survie des transporteurs domiciliés au Canada dépendra donc de leur faculté de s'adapter à un marché dont les frontières ont été abolies.

Table 5.5

Change in Annual Share of Transborder Activity, by Commodity

Tableau 5.5

Variation de la part annuelle des mouvements transfrontaliers selon le produit

Standard Commodity Classification Classification type des produits No – N°	Revenues – Recettes		Shipments – Expéditions		Tonnes	
		Average %		Average %		Average %
	%	% Moyen	%	% Moyen	%	% Moyen
	Change in share – Var. de la part 1989	Change in share – Var. de la part 1990 to/à1995	Change in share – Var. de la part 1989	Change in share – Var. de la part 1990 to/à1995	Change in share – Var. de la part 1989	Change in share – Var. de la part 1990 to/à1995
0 Live Animals – Animaux vivants	-8.1	22.2	-9.5	20.6	11.0	18.7
1 Meat and Meat Preparations – Viandes et préparations à base de viandes	-25.6	18.9	-19.2	16.2	-33.2	11.6
3 Fish – Poisson	13.0	-3.4	34.5	2.9	37.1	-0.1
4 Other Marine Products – Autres produits marins	-41.7	3.5	1.9	22.0	-48.9	15.7
5 Dairy Products, Eggs and Honey – Produits laitiers, oeufs et miel	-24.4	40.0	-35.1	25.4	-19.2	42.8
6 Cereal Grains (inc. Seed, Flour, Meal and Cereal Prep.) – Grains de céréales (y compris les semences, la farine, la semoule et les préparations à base de céréales	2.4	23.9	1.9	11.9	-4.7	11.6
7 Fruits and Fruit Preparations – Fruits et préparations à base de fruits	11.5	4.1	10.7	9.7	30.8	3.2
9 Vegetables and Vegetable Preparations – Légumes et préparations à base de légumes	-12.4	6.6	-11.2	14.2	10.8	15.2
10 Sugar and Sugar Preparations – Sucre et préparation à base de sucre	-30.8	9.9	-43.8	24.0	-31.1	19.9
11 Cocoa, Coffee, Tea and Spices – Cacao, café, thé et épices	-7.9	-0.2	-25.0	4.0	-1.5	-4.8
14 Other Foods, Food Materials and Food Preparations Autres aliments, ingrédients alimentaires et préparations alimentaires	19.4	12.3	15.7	13.6	27.5	11.8
15 Fodder and Feed (except Unmilled Cereals) – Fourrage et Aliments pour animaux (sauf les céréales non moulues)	-3.5	15.2	-24.0	16.4	-35.2	24.8
17 Beverages – Boissons	-9.0	7.5	-13.2	6.3	-2.3	6.6
18 Tobacco – Tabac	24.4	22.4	78.0	11.1	40.3	40.5
20 Crude Animal Products, Inedible (except Fibres) Produits bruts d'origine animale, non comestibles (sauf les fibres)	-8.6	26.5	12.2	27.1	-16.4	41.9
21 Crude Veg. Prod., Inedible (exc. Tob., Fibres and Wood) – Produits bruts d'origine végétale, non comestibles (sauf le tabac, les fibres et le bois)	-10.0	8.5	-17.5	18.0	4.8	13.1
23 Crude Wood Materials – Matière de bois brutes	-12.7	7.1	8.0	1.8	33.2	-3.0
24 Textile and Related Fibres (including Waste) – Textile et fibres connexes (y compris les déchets)	-37.6	29.4	-23.0	33.7	-54.6	33.8
25 Metal Ores, Metal in Ores, Concentrates and Scrap – Minerais de métaux, métaux de minerais, de concentrés et de déchets	20.1	7.8	-14.0	21.5	13.1	18.1
26 Coal, Crude Petroleum and Related Crude Products Houille, pétrole brut et produits bruts connexes	-51.1	54.2	-53.7	0.4	-46.5	1.3
27 Crude Non-metallic Minerals (except Coal and Petroleum) – Minéraux bruts non métalliques (sauf la houille et le pétrole)	-21.1	15.8	-21.2	21.0	-26.8	24.7
29 Other Waste and Scrap Materials – Autres déchets et rebuts	10.3	9.4	1.0	9.4	-9.0	8.6
30 Leather – Cuir	77.8	10.0	51.9	18.4	204.3	-2.4
31 Furs, Dressed – Fourrures, apprêtées	57.8	79.4	226.5	136.1	23.3	186.2
32 Rubber and Plastic Fabricated Materials – Demi-produits en plastique et en caoutchouc	-14.1	16.8	0.1	14.6	6.6	5.7
33 Wood Fabricated Materials – Demi-produits en bois	-7.5	8.2	-5.8	7.8	-9.9	4.2
34 Pulp – Pâte	-10.7	1.5	-0.9	6.7	6.1	7.0
35 Paper and Paperboard – Papier et carton	-0.6	6.5	-4.2	11.4	5.3	1.7
36 Textile Fabricated Materials – Demi-produits en textiles	22.9	24.8	27.9	28.2	30.1	24.4
37 Textile Fabricated Materials – Demi-produits en textiles	-9.8	10.8	1.0	20.0	-16.5	11.6
38 Textile Fabricated Materials – Demi-produits en textiles	-10.7	17.2	24.4	17.5	-49.2	89.0

Table 5.5

Change in Annual Share of Transborder Activity, by Commodity – continued

Tableau 5.5

Variation de la part annuelle des mouvements transfrontaliers selon le produit – suite

Standard Commodity Classification Classification type des produits No – N°	Revenues – Recettes		Shipments – Expéditions		Tonnes	
		Average %		Average %		Average %
	%	% Moyen	%	% Moyen	%	% Moyen
	Change in share – Var. de la part 1989	Change in share – Var. de la part 1990 to/à1995	Change in share – Var. de la part 1989	Change in share – Var. de la part 1990 to/à1995	Change in share – Var. de la part 1989	Change in share – Var. de la part 1990 to/à1995
39 Oils, Fats, Waxes, Extracts and Der., Animal and Veg. Huiles, corps gras, cires, extraits et dérivés, d'origine animale et végétale	-21.0	9.5	-12.4	17.5	4.1	18.4
40 Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	20.7	8.2	9.2	8.7	9.6	5.4
41 Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	10.1	6.1	10.3	6.3	6.5	2.2
42 Chemicals and Related Products – Produits chimiques et connexes	-2.5	12.2	-7.1	12.8	-4.9	3.4
43 Petroleum and Coal Products – Produits du pétrole et de la houille	-31.9	12.4	-22.1	10.4	-14.5	7.2
44 Iron, Steel and Alloys – Fer, acier et alliages	-0.1	4.5	-1.5	7.7	5.8	3.4
45 Non-ferrous Metals – Métaux non ferreux	-15.1	3.4	-8.7	7.4	-18.1	7.1
46 Metal Fabricated Basic Products – Demi-produits de base en métal	-13.0	10.5	-3.8	13.0	-16.7	10.2
47 Non-metallic Mineral Basic Products – Produits minéraux non métalliques de base	-19.7	13.1	-21.3	14.2	-28.5	15.1
49 Miscellaneous Fabricated Materials – Demi-produits Divers	-27.2	19.1	-15.7	13.4	-56.3	20.5
50 Machinery Not Elsewhere Specified Classified by Function – Machines non désignées ailleurs classées selon la fonction	-7.1	14.8	-4.5	13.4	-5.9	8.0
51 Conveying, Elevating and Material Handling Equipment – Convoyeurs et matériel de levage et de manutention	-26.8	4.9	-26.7	16.6	-25.4	9.5
52 Special Industry Machinery – Machines industrielles spéciales	-3.3	12.9	2.4	20.7	-28.2	26.9
54 Agricultural Machinery and Equipment (except Tractors) – Machines et matériel agricoles (sauf les tracteurs)	7.5	7.6	-7.5	11.9	-0.2	10.3
55 Tractors – Tracteurs	41.2	14.7	0.5	8.1	90.6	5.6
57 Railway Rolling Stock – Matériel ferroviaire roulant	108.6	0.3	51.1	4.7	84.3	5.7
58 Road Motor Vehicles – Véhicules automobiles routiers	-8.5	2.2	-9.1	4.1	-9.6	0.5
59 Ships and Boats – Navires et bateaux	-8.9	25.0	0.6	16.6	22.0	26.9
60 Aircraft – Aéronefs	16.5	5.8	0.4	13.9	-14.0	14.1
61 Miscellaneous Vehicles (include Parts and Accessories) – Véhicules divers (y compris les pièces et les accessoires)	62.8	43.2	108.3	78.3	395.4	61.5
62 Rubber Tires and Tubes – Pneus et chambres à air en caoutchouc	2.3	9.6	34.4	9.4	32.4	3.8
63 Communication and Related Equipment – Matériel de communications et matériel connexe	14.8	15.0	-5.9	20.8	12.8	5.9
65 Heating, Air Conditioning and Refrigeration Equipment Matériel de chauffage, de climatisation et de réfrigération	-1.4	19.3	-0.7	11.6	-19.8	12.0
66 Cooking Equipment for Food – Matériel de cuisson des aliments	87.0	12.1	35.7	25.7	79.5	10.0
67 Plumbing Eqp. and Fittings (exc. Valves, Pipes, Fittings) – Matériel de plomberie et garnitures (sauf la robinetterie, la tuyauterie et les raccords de tuyauterie)	-33.7	43.8	-21.4	20.7	-62.5	33.7
68 Electric Lighting, Distribution and Control Equipment – Matériel électrique d'éclairage, de distribution et de commande	-21.3	19.3	0.5	19.7	-21.7	24.2
69 Other Electric Equipment and Appliances – Autres appareils et accessoires électriques	4.8	12.7	-13.3	18.2	34.5	7.4

Table 5.5

Change in Annual Share of Transborder Activity, by Commodity – concluded

Tableau 5.5

Variation de la part annuelle des mouvements transfrontaliers selon le produit – fin

Standard Commodity Classification Classification type des produits	Revenues – Recettes		Shipments – Expéditions		Tonnes	
		Average %		Average %		Average %
	%	% Moyen	%	% Moyen	%	% Moyen
No – N°	Change in share – Var. de la part 1989	Change in share – Var. de la part 1990 to/à1995	Change in share – Var. de la part 1989	Change in share – Var. de la part 1990 to/à1995	Change in share – Var. de la part 1989	Change in share – Var. de la part 1990 to/à1995
70 Measure, Control, Lab., Medical and Optical Inst. & Acc. – Instruments, appareils et accessoires de mesure, de contrôle	11.6	15.2	-3.1	19.9	12.6	29.6
72 Safety and Sanitation Equip., Alarm and Signal Systems – Matériel de sécurité et d'assainissement, systèmes d'alarme et de signalisation	-16.7	23.6	-15.1	30.8	-22.1	27.9
73 Service Industry Equipment (include Vending Machines) – Matériel pour l'industrie des services (y compris les distributeurs automatiques)	15.3	11.5	-48.2	24.9	57.2	22.0
74 Furniture and Fixtures – Meubles et accessoires	11.1	25.6	19.9	28.8	11.6	16.8
75 Hand Tools and Cutlery (except Table and Kitchen) – Outils et articles de coutellerie (sauf de table et de cuisine)	-18.5	11.9	12.4	14.2	-16.1	9.5
76 Other Equipment – Autre matériel	16.7	11.8	63.7	12.0	0.1	12.9
77 Office Machines and Equipment – Machines et matériel de bureau	-74.7	30.5	-28.5	15.9	-81.5	57.3
78 Apparel and Accessories – Vêtements et accessoires	-4.1	29.7	-14.9	31.6	36.8	19.5
79 Footwear – Chaussures	28.9	28.9	5.9	31.9	-17.3	18.4
80 Toiletries, Cleaning Prep. and Chemical Specialities – Articles de toilette, produits de nettoyage et spécialités chimiques	32.6	19.4	-3.7	17.4	32.0	18.2
81 Jewellery and Silverware (except Watches and Clocks) – Bijouterie et argenterie (sauf les montres et les horloges)	116.3	3.1	6.9	24.6	42.9	31.9
82 Watches and Clocks – Montres et horloges	-78.7	63.7	-62.4	115.9	-65.3	95.4
83 Other Rec.Equip., Toys, Games, Sporting and Athletic Goods – Autre matériel récréatif, jouets, jeux, articles de sport et d'athlétisme	29.4	22.0	36.8	23.8	21.9	20.9
84 House Furnishings – Articles d'ameublement	91.2	16.7	66.8	36.0	124.4	16.3
85 Kitchen Utensils, Cutlery and Tableware (exc. Silverware) – Articles de cuisine, coutellerie et articles de table (sauf d'argenterie)	86.4	14.3	36.3	22.6	36.9	10.3
86 Other Household and Personal Equipment (used) – Autres articles ménagers et personnels (d'occasion)	-2.2	22.1	17.2	14.8	-8.7	38.3
87 Medicinal and Pharmaceutical Products – Médicaments et produits pharmaceutiques	62.4	42.6	-25.9	17.5	59.0	24.2
88 Medical Supplies, Ophthalmic Goods and Orthopaedic App. – Fournitures médicales, articles ophtalmiques et appareils orthopédiques	-2.0	18.9	-35.8	53.3	-24.7	20.5
89 Printed Matter – Imprimés	5.3	5.2	2.2	17.0	-2.2	9.6
90 Stationers' and Office Supplies and Artists' Materials – Papeterie et articles de bureau et fournitures pour artistes	-5.7	22.9	4.8	28.9	18.6	21.8
91 Photographic Goods – Articles de photographie	-16.0	6.1	-4.2	21.9	-1.4	-4.8
92 Musical Instruments – Instruments de musique	214.6	22.7	203.7	60.4	839.8	79.6
93 Firearms, Weapons and Ammunition – Armes à feu, armes et munitions	-45.3	38.2	-44.3	12.1	-19.8	58.6
94 Miscellaneous End-products – Produits finals divers	5.2	19.8	9.1	23.1	-20.9	14.7
95 Containers and Closures – Récipients, contenants, conteneurs et fermetures	-15.4	9.7	-32.7	13.8	-24.2	6.8
96 Remaining End-products Classified by Material – Autres produits finals classés selon la matière	21.6	2.7	3.6	16.1	35.0	4.5
99 General or Unclassified Freight – Fret général ou non classé	27.5	12.9	47.2	11.6	112.4	20.9

Source: For-hire Trucking Commodity Origin/Destination Survey – Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises)

Appendix 1 – Financial Ratios

There is a wide variety of ratios and indicators relating to financial performance. Generally, they are concerned with three areas of financial activity.

- 1) *Profitability*, can be measured at many levels, thereby giving several rates of return. The following is a selection chosen for analysis in this study.

- i) Net Income Margin

$$\frac{\text{net income after taxes}}{\text{total revenues}} \times 100$$

- ii) Return on Assets

$$\frac{\text{net income after taxes}}{\text{total assets}} \times 100$$

- iii) Operating Profit Rate of Return

$$\frac{\text{net income before interest and taxes}}{\text{total assets}} \times 100$$

- iv) Return on Long Term Capital,

$$\frac{\text{net income before interest and taxes}}{\text{long term liabilities plus owner's equity}} \times 100$$

- v) Return on Equity

$$\frac{\text{profits after taxes and before dividends}}{\text{owner's equity}} \times 100$$

The *net income margin*, expressed as a percentage, relates profits to revenues after deductions are made for interest and taxes. The *return on assets* relates the performance of the firm with the total investment in assets. Because this calculation uses profits after taxes and interest, it is less meaningful a measure of profitability when there is a significant amount of interest paid to creditors. To get a clearer picture of how well a firm can generate profits from its assets under such circumstances, the *operating profit rate of return* should be used, since this relationship is independent of how the firm is financed. Together, the *return on long term capital* and *return on equity* provide rates of return for creditors seeking to lend funds and investors wishing to purchase equity.

- 2) *Liquidity* ratios measure a firm's ability to meet its short term obligations with its most liquid assets. Cash, accounts receivable, marketable securities and other solvent assets can be sold interim to meet short term debt or credit needs. A common measure of liquidity is the *current ratio*,

$$\frac{\text{current assets}}{\text{current liabilities}}$$

where the greater the ratio, the greater the liquidity.

- 3) *Leverage*. The level of debt a firm incurs impacts on its operations. A high degree of leverage (financing the business through borrowing versus equity capital) will increase the level of risk associated with the firm. It also results in higher interests costs, which reduce the net profits of the firm. A common method of comparing the two sources of financing is the *long term debt ratio*,

$$\frac{\text{long term debt}}{\text{total liabilities plus owner's equity}}$$

Annexe 1 – Ratios financiers

Il existe un large éventail de ratios et d'indicateurs du rendement financier. En général, ils rendent compte de trois aspects de l'activité financière.

- 1) La *rentabilité* peut être mesurée à de nombreux niveaux de sorte que plusieurs taux de rendement peuvent être produits. Voici une sélection d'indicateurs qui ont servi aux analyses dans la présente étude.

- i) Marge bénéficiaire

$$\frac{\text{bénéfice net après impôts}}{\text{recettes totales}} \times 100$$

- ii) Rendement de l'actif

$$\frac{\text{bénéfice net après impôts}}{\text{actif total}} \times 100$$

- iii) Taux de rendement du bénéfice d'exploitation

$$\frac{\text{bénéfice net avant intérêts et impôts}}{\text{actif total}} \times 100$$

- iv) Rendement des capitaux à long terme

$$\frac{\text{bénéfice net avant intérêts et taxes}}{\text{passif à long terme plus avoir des propriétaires}} \times 100$$

- v) Rendement des capitaux propres

$$\frac{\text{bénéfices après impôts et avant dividendes}}{\text{avoir des propriétaires}} \times 100$$

La *marge bénéficiaire*, exprimée en pourcentage, indique le rapport entre les bénéfices et les recettes après déduction des intérêts et des impôts. Le *rendement de l'actif* établit un rapport entre le rendement de l'entreprise et l'actif total. Comme ce calcul repose sur les bénéfices après impôts et intérêts, il constitue une mesure moins significative de la rentabilité lorsque les versements d'intérêts à des créanciers sont élevés. Pour obtenir une image plus claire de la manière dont une entreprise génère des bénéfices à même son actif, on utilise alors le *taux de rendement du bénéfice d'exploitation*, car ce rapport est indépendant du mode de financement de l'entreprise. Ensemble, le *rendement des capitaux à long terme* et le *rendement des capitaux propres* fournissent des taux de rendement aux créanciers qui veulent prêter des fonds, et aux investisseurs désireux d'acheter des actions.

- 2) Les ratios de *liquidité* mesurent la capacité d'une entreprise de faire face à ses obligations à court terme avec ses éléments d'actif les plus liquides. L'encaisse, les comptes clients, les titres négociables et les autres éléments d'actif solvables peuvent être vendus dans l'intervalle pour répondre aux besoins d'endettement ou de crédit à court terme. Une variable de mesure courante des liquidités est le *ratio du fonds de roulement* :

$$\frac{\text{actif à court terme}}{\text{passif à court terme}}$$

où plus le ratio est élevé, plus la liquidité est grande.

- 3) Le *levier*. Le niveau d'endettement d'une entreprise influe sur son exploitation. Un niveau de levier élevé (financement de l'entreprise par voie d'emprunts par opposition aux capitaux propres) accroît le niveau de risque associé à l'entreprise. Il en résulte également des charges d'intérêt plus substantielles qui réduisent le bénéfice net. Une méthode de comparaison courante de ces deux sources de financement est le *ratio d'endettement à long terme* :

$$\frac{\text{endettement à long terme}}{\text{passif total plus avoir des propriétaires}}$$

Another important indicator of leverage is the *debt to equity ratio*,

$$\frac{\text{total liabilities}}{\text{owner's equity}}$$

Coverage is term which refers to the ability of a firm to meet its debt obligations. The greater the firm's ability to 'cover' its debt payments its through cash flow, the lower the risk of defaulting on these debt payments. The *interest coverage ratio* measures the degree of risk associated with the firm's leverage position,

$$\frac{\text{net income before interest and taxes}}{\text{interest payments}}$$

where a value of less than one means the firm cannot meet its current debt obligations through its operations and may default on its loans. The coverage and long term debt to equity ratios are strong complements.

References

- MSSC , Ministry of Supply and Services Canada (1996) *Annual Review of the National Transportation Agency of Canada 1990-1993*, Ottawa.
- Statistics Canada (1996) *Trucking in Canada, 1988-1993*, Ministry of Supply and Services Canada, Ottawa.
- Statistics Canada (1996) *Gross Domestic Product by Industry, 1995*, Ministry of Supply and Services Canada, Ottawa.
- Statistics Canada (1996) *National Income and Expenditure Accounts, 1995*, Ministry of Supply and Services Canada, Ottawa.
- Statistics Canada (1996) *Imports, Merchandise Trade, Vol 1, 1988-1994*, Ministry of Supply and Services Canada, Ottawa.
- Statistics Canada (1996) *Exports, Merchandise Trade, Vol 1, 1988-1994*, Ministry of Supply and Services Canada, Ottawa.
- Woudsma, C.G. (1995) "North American Surface Freight Transportation: Policy Evolution and Evaluation" in *Transport Planning and Policy Issues: Geographical Perspectives*, J. Andrey ed., CAG Public Issues Committee Publication no 3, University of Waterloo, p. 25-58.

Un autre indicateur important du levier est le *ratio d'endettement* :

$$\frac{\text{passif total}}{\text{avoir des propriétaires}}$$

Le terme «couverture» désigne la capacité d'une entreprise d'honorer ses obligations financières. Plus la capacité d'une entreprise de faire face à ses remboursements à même sa marge brute d'autofinancement est grande, moins le risque de défaut de paiement est élevé. Le *ratio de la couverture des intérêts* mesure le degré de risque associé à la position de levier de l'entreprise :

$$\frac{\text{bénéfice net avant intérêts et impôts}}{\text{paiements d'intérêts}}$$

où une valeur inférieure à un signifie que l'entreprise ne peut faire face à ses obligations à court terme à même son exploitation, et risque d'être incapable de rembourser ses emprunts. Les ratios de couverture et d'endettement à long terme sont des indicateurs financiers complémentaires.

Sources

- MASC, ministère des Approvisionnement et Services du Canada (1996), *Examen annuel de l'Office national des transports du Canada, 1990-1993*, Ottawa.
- Statistique Canada (1996), *Le camionnage au Canada, 1988-1993*, ministère des Approvisionnement et Services du Canada, Ottawa.
- Statistique Canada (1996), *Produit intérieur brut par industrie, 1995*, ministère des Approvisionnement et Services du Canada, Ottawa.
- Statistique Canada (1996), *Comptes nationaux des revenus et des dépenses, 1995*, ministère des Approvisionnement et Services du Canada, Ottawa.
- Statistique Canada (1996), *Importations, commerce de marchandises, vol. 1, 1988-1994*, ministère des Approvisionnement et Services du Canada, Ottawa.
- Statistique Canada (1996), *Exportations, commerce de marchandises, vol. 1, 1988-1994*, ministère des Approvisionnement et Services du Canada, Ottawa.
- Woudsma, C.G. (1995), «North American Surface Freight Transportation: Policy Evolution and Evaluation», tiré de *Transport Planning and Policy Issues: Geographical Perspectives*, J. Andrey ed., publication n° 3 du CAG Public Issues Committee, Université de Waterloo, pp. 25-58.

Chapter 6

Survey Methodology and Data Quality

6.1 Introduction

This chapter describes the methodology of the surveys of the trucking industry carried out by the Transportation Division of Statistics Canada. Sections 6.2 to 6.4 provide, for each survey, descriptions of the target and survey populations, the sample design, and the data processing and estimation methods. Notes for historical comparisons are also provided. In Section 6.5, the quality of the data presented in this publication is discussed and quality indicators for some key statistics are given.

Several terms frequently used in this chapter are defined below:

Target Population: all units (e.g. carriers, shipments) for which the information is required.

Survey Population: all units (e.g. carriers, shipments) for which the survey can realistically provide information. The survey population may differ from the target population due to the operational difficulty of identifying all the units that belong to the target population.

Survey Frame: a list of all units in the survey population that carries classification information (e.g. industrial, geographical and size) of the units. This list is used for sample design and selection.

Stratification: a non-overlapping partition of the survey population into relatively homogeneous groups with respect to certain characteristics such as geographical and industrial classification, size, etc. These groups are called strata and are used for sample allocation and selection.

Sampling weight: a raising factor attached to each sampled unit to obtain estimates for the population from a sample. The basic concept of the sampling weight can be explained by using the representation rate. For example, if 2 units are selected out of 10 population units at random, then each selected unit represents 5 units in the population including itself, and is given the sampling weight of 5. A survey with a complex sample design requires a more complicated way of calculating the sampling weight. However, the sampling weight is still equal to the number of units in the population the unit represents.

Users who require additional information can obtain details from the Transportation Division upon request (Telephone: 613-951-2486, Internet: laroque@statcan.ca, Fax: 613-951-0579).

Chapitre 6

Méthodologie d'enquête et qualité des données

6.1 Introduction

Ce chapitre décrit la méthodologie des enquêtes sur le secteur du camionnage menées par la Division des transports de Statistique Canada. Les sections 6.2 à 6.4 fournissent, pour chaque enquête, une description de la population cible et de la population observée, du plan d'échantillonnage, du traitement des données et de l'estimation. On y trouve également des notes concernant les comparaisons des données dans le temps. La section 6.5 porte sur la qualité des données présentées dans la publication et sur certains indicateurs de la qualité pour des caractéristiques d'intérêt.

Dans ce chapitre, plusieurs termes sont fréquemment utilisés. Voici leur définition :

Population cible : ensemble de toutes les unités (p. ex., transporteurs, expéditions) pour lesquelles des renseignements sont requis.

Population observée : ensemble de toutes les unités (p. ex., transporteurs, expéditions) pour lesquelles l'enquête peut réellement fournir des renseignements. La population observée peut différer de la population cible, étant donné la difficulté opérationnelle reliée à l'identification exhaustive des unités appartenant à la population cible.

Base de sondage : liste des unités dans la population observée, contenant les renseignements de classification (p. ex., la classification industrielle, géographique, et selon la taille) des unités. Cette liste est utilisée dans le plan d'échantillonnage ainsi que pour sélectionner les unités qui font partie de l'enquête.

Stratification : partition mutuellement exclusive de la population observée en groupes relativement homogènes par rapport à une ou plusieurs caractéristiques (p. ex., géographie et classification industrielle, taille, etc.). Ces groupes portent le nom de strates et sont utilisés lors de la répartition et de la sélection de l'échantillon.

Poids d'échantillonnage (pondération) : facteur d'inflation relatif à chaque unité échantillonnée. Ce facteur vise à obtenir des estimations d'une population à partir d'un échantillon. On peut expliquer le concept du poids d'échantillonnage au moyen d'un taux de représentation. Par exemple, si 2 unités sont sélectionnées à même une population de 10 unités de façon aléatoire, chaque unité échantillonnée représente alors 5 unités de la population (incluant elle-même), et un poids d'échantillonnage de 5 est attribué à chacune des unités échantillonnées. Le calcul du poids d'échantillonnage est toutefois plus complexe dans le cas d'enquêtes ayant un plan d'échantillonnage plus élaboré. Néanmoins, le poids d'échantillonnage d'une unité équivaut toujours au nombre d'unités qu'elle représente dans la population.

Les utilisateurs désirant obtenir des renseignements supplémentaires sont priés de communiquer avec la Division des transports de Statistique Canada (téléphone : 613-951-2486, Internet: laroque@statcan.ca, télécopieur : 613-951-0579).

6.2 Quarterly For-Hire Motor Carriers of Freight (QMCF) Survey and its Annual Supplement (Q5) – Chapter 2

A. Survey Objectives

The principal objective of these surveys is to provide information about the size, structure and economic performance of Canada's for-hire trucking industry on an annual basis. Financial data are used as inputs to the System of National Accounts. Federal and provincial governments use the data to formulate policies and to monitor the trucking industry in Canada. Trucking companies and associations use the published statistics for benchmarking purposes.

The "Q5" annual supplemental survey replaces the Annual Motor Carriers of Freight Survey for levels I and II companies (those with annual revenues of \$1 million or more) conducted prior to 1994.

B. Populations

Target Population

The target population for both surveys includes all Canadian domiciled for-hire motor carriers (companies) of freight with annual operating revenues of \$1 million or more.

Survey Population

1995 QMCF

For the first time in 1995, the survey population consisted of all companies on Statistics Canada's business register, the Central Frame Data Base (CFDB), classified as in-scope for the QMCF survey. This included those companies classified as for-hire trucking with a gross business income value of \$1 million or more on the CFDB.

1995 Q5 Annual Supplement

The survey population consisted of the survey population for the 1995 QMCF survey, to which were added carriers which became in-scope to the Q5 survey on the CFDB during 1995. These new additions, or births, to the survey population were carriers with a gross business income of \$1 million or more that started their operations (or earned \$1 million or more for the first time) in 1995. As well, some units in the 1995 QMCF survey population, identified as out-of-business or out-of-scope between the time the survey frames for the two surveys were created, were not included in the 1995 Q5 survey population.

C. Sample Design

1995 QMCF

A sample of carriers was selected from the survey population at the beginning of the year, and the same sample was surveyed each quarter. Each segment of the industry and each region of Canada was represented in the sample.

6.2 Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui (ETTRM) et son supplément annuel (T5) – chapitre 2

A. Objectif de l'enquête

L'enquête et le supplément ont pour objectif principal de fournir, chaque année, des renseignements sur la taille, la structure et le rendement du secteur canadien du camionnage pour compte d'autrui. Les données financières sont utilisées comme intrants pour le Système de comptabilité nationale. Les administrations fédérale et provinciales utilisent les données pour élaborer des politiques et observer le secteur du camionnage au Canada. Les entreprises et les associations de camionnage utilisent les statistiques publiées comme données repères.

L'enquête annuelle supplémentaire T5 remplace l'enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises menée avant 1994 auprès des transporteurs de niveaux I et II (ayant des recettes annuelles de 1 million \$ ou plus).

B. Populations

Population cible

La population cible des deux enquêtes comprend tous les transporteurs routiers pour compte d'autrui domiciliés au Canada qui génèrent des recettes d'exploitation annuelles brutes de 1 million \$ ou plus.

Population observée

ETTRM 1995

Pour la première fois en 1995, la population observée comprenait toutes les entreprises apparaissant sur le registre des entreprises de Statistique Canada, appelé la Base de données du registre central (BDR) et faisant partie de la population cible de l'enquête ETTRM. Ceci inclut toutes les entreprises de camionnage pour compte d'autrui ayant des recettes annuelles brutes de 1 million de dollars ou plus sur la BDR.

T5 1995 Supplément annuel

La population observée comprenait la population observée de l'enquête ETTRM de 1995, à laquelle fut ajoutée les transporteurs qui se sont qualifiés pour l'enquête T5 sur la BDR au cours de 1995. Ces nouvelles additions, ou naissances, à la population observée furent des transporteurs ayant des recettes annuelles brutes de 1 million de dollars ou plus qui ont commencé à opérer (ou qui ont réalisé des recettes de 1 million de dollars ou plus pour la première fois) en 1995. De même, quelques entreprises faisant partie de la population observée de l'enquête ETTRM de 1995, qui furent déclarées comme ayant cessé leurs opérations ou comme étant hors du champ de l'enquête, furent exclues de la population observée de l'enquête T5 de 1995.

C. Plan d'échantillonnage

ETTRM 1995

L'échantillon était sélectionné à partir de la base de sondage au début de l'année et chaque trimestre de l'enquête utilise le même échantillon. Chaque composante du secteur et chaque région étaient représentées dans l'échantillon.

The carriers on the survey frame were first grouped (stratified) according to their region of domicile and type of activity (see Table 6.1 for these groupings). Then, within each region/type of activity combination, the carriers were divided into three size groups (strata). The size was measured by annual operating revenues.

For reasons of efficiency, carriers in the largest size stratum within each region/type of activity combination were included in the sample with certainty. Carriers in the remaining size strata were sampled according to a probability mechanism called simple random sampling, which gives every carrier within the same stratum an equal chance of selection. The number of carriers selected from each stratum is determined such that the total sample size is minimized subject to fixed levels of precision for estimates of operating revenues, for each region and for each type of activity. The coefficient of variation was used as the measure of precision and is described in Section 6.5. All carriers in the Yukon and Northwest Territories were included in the sample with certainty due to the small number of carriers in this region.

The sample for 1995 consisted of 658 carriers representing a survey population of 2,495 carriers. Table 6.1 presents the survey population size and sample size for each region and type of activity. The sample size is presented in parentheses beside the population size. Note that the estimated number of carriers in the population is generally smaller than the survey population, due to out-of-business or out-of-scope units included in error on the survey frame identified during collection.

1995 Q5 Annual Supplement

The 1995 Q5 sample was the 1995 QMCF sample (minus any not included in the Q5 survey population), to which a random sample of the births to the survey population was added (see **B. Populations** above). The births were assigned to the 1995 QMCF strata, and a random sample of them was selected from each stratum. The fraction of births selected in each stratum was the same as the fraction of units selected in that stratum for the 1995 QMCF sample. Table 6.2 presents the total survey population size and sample size for each region and type of activity.

D. Data Collection and Processing

1995 QMCF

At the end of each quarter, a QMCF questionnaire was sent to each sampled carrier. The data were collected each quarter by mail-back, facsimile or through computer assisted telephone interviews. The survey data were captured and checked for errors and inconsistencies. Inconsistent, questionable and missing data were referred back to the carrier for clarification or revision. Problems or missing data which could not be resolved with the carrier were then replaced with consistent values (were imputed) using Statistics Canada's Generalized Edit and Imputation System. The system imputes the data using

Les transporteurs de la base de sondage étaient premièrement regroupés (stratifiés) selon leur région principale d'opération et leur genre d'activité (se reporter au tableau 6.1 pour la définition des regroupements). Les transporteurs étaient ensuite divisés en trois groupes de taille (strates) à l'intérieur de chaque combinaison région et genre d'activité. La taille était mesurée en fonction du revenu annuel brut.

Les transporteurs dans la strate des transporteurs de plus grande taille de chaque combinaison région et genre d'activité étaient tous inclus dans l'échantillon avec certitude pour des raisons d'efficacité. Les transporteurs des autres strates étaient échantillonnés selon une certaine probabilité d'après un plan d'échantillonnage aléatoire simple. Ce plan a pour effet de donner à toutes les unités d'une même strate la même chance d'être sélectionnées. Le nombre de transporteurs choisis dans chaque strate fut tel que la taille totale de l'échantillon est minimisée sous la contrainte de niveaux de précision fixés pour l'estimation des recettes d'exploitation pour chaque région et pour chaque genre d'activité. Le coefficient de variation, décrit à la section 6.5, servait de mesure de précision. Tous les transporteurs du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest étaient dans l'échantillon avec certitude en raison du petit nombre de transporteurs dans cette région.

L'échantillon sélectionné pour 1995 comprend 658 transporteurs représentant une population observée de 2 495 transporteurs. Les tailles de la population et de l'échantillon par région et genre d'activité sont présentées dans le tableau 6.1. La taille de l'échantillon est donnée entre parenthèses à droite de la taille de la population. Il est à noter que le nombre estimé de transporteurs dans la population est généralement plus petit que la population observée. En effet, des unités ayant cessé leurs opérations ou ne faisant pas partie du champ de l'enquête qui étaient incluses par erreur dans la base de sondage et qui ont pu être identifiées pendant la collecte.

T5 1995 Supplément annuel

L'échantillon de l'enquête T5 de 1995 s'est composé de celui de l'ETTRM de 1995 (abstraction faite des entreprises non incluses dans la population observée de l'enquête T5), auquel a été ajouté un échantillon aléatoire des nouveaux enquêtés (voir **B Population** ci-dessus). Les nouveaux enquêtés ont été attribués aux strates de l'ETTRM de 1995, et un échantillon aléatoire de ces entreprises a été sélectionné dans chaque strate. La fraction que représentent les nouvelles entreprises sélectionnées dans chaque strate a été identique à la fraction correspondant aux unités sélectionnées dans cette strate pour l'échantillon de l'ETTRM de 1995. Le tableau 6.2 présente la taille totale de la population observée et la taille de l'échantillon pour chaque région et chaque type de service.

D. Collecte et traitement des données

ETTRM 1995

À la fin de chaque trimestre, un questionnaire était envoyé aux transporteurs échantillonnés. Les données étaient recueillies chaque trimestre par retour du courrier, par télécopieur ou au moyen d'une interview téléphonique assistée par ordinateur. Les données étaient alors saisies et le système a vérifié qu'il n'y avait pas d'erreurs ou d'incohérences. Des données incohérentes, douteuses ou manquantes étaient vérifiées avec le répondant afin de les corriger ou d'y apporter une explication. Les données qui demeurent malgré tout manquantes ou erronées étaient remplacées (imputées) par des données cohérentes par le système généralisé de vérification et d'imputation de

different imputation rules depending on the type of carrier and the type of data to be imputed. For example, the data can be imputed from historical files (using data from previous QMCF and Q5 surveys), or by using representative data from another carrier. The data were then verified by subject matter specialists.

1995 Q5 Annual Supplement

For the 1995 Q5 survey, the questionnaires were mailed in late spring of 1996. The carriers were asked to report data pertaining to their own 12-month accounting period ending no later than March 31, 1996. The processing methods were similar to those used for the 1995 QMCF survey.

E. Estimation

Since only a sample of carriers were contacted for the QMCF survey, the individual values were weighted to represent the whole industry within the scope of the survey. The value for each carrier in the sample was multiplied by the sampling weight for that carrier, and then the weighted data from all sampled carriers belonging to a given estimation domain (e.g. general freight in Ontario) were summed to obtain the estimate. The same method was used to produce the estimates for the Q5 survey.

The financial ratios presented in Chapter 2 (e.g. operating ratio) are for-hire trucking industry level ratios. They are calculated by dividing the estimate of one total (e.g. total operating expenses) by another (e.g. total operating revenues). The result may differ somewhat from a ratio calculated as the average of the individual ratios of each carrier.

Notes for Historical Comparison

- The target population for the 1988 and 1989 QMCF surveys consisted of carriers with annual operating revenues of \$250,000 or more.
- The survey frame prior to 1995 was maintained by Transportation Division and updated annually from an administrative file of tax filers. See Chapter 2 for details on the impact of the switch to Statistics Canada's Central Frame Data Base as the survey frame source for 1995.

6.3 Quarterly For-hire Trucking (Commodity Origin/Destination) Survey – Chapter 3

A. Survey Objective

The objective of the Quarterly For-hire Trucking (Commodity Origin/Destination) Survey is to measure outputs of the Canadian for-hire trucking industry by providing estimates of intercity commodity movements. Output variables include, among others, tonnes

Statistique Canada. L'imputation se fait à partir de différentes règles qui reposent sur le type de transporteur et le type de données à imputer. Ainsi, les données peuvent être imputées à partir de dossiers de données historiques provenant à la fois des enquêtes ETTRM et T5, ou au moyen de données représentatives d'un autre transporteur. Les données étaient ensuite vérifiées par des spécialistes.

T5 1995 Supplément annuel

Pour l'enquête T5 de 1995, les questionnaires ont été envoyés par la poste à la fin du printemps 1996. Les transporteurs ont été invités à déclarer des données portant sur leur cycle comptable de 12 mois ayant pris fin au plus tard le 31 mars 1996. Les méthodes de traitement ont été semblables à celles de l'ETTRM de 1995.

E. Estimation

Comme on ne communique qu'avec un échantillon de transporteurs chaque trimestre pour l'enquête ETTRM, les données individuelles étaient pondérées de façon à représenter l'ensemble du secteur visé par l'enquête. La valeur de chaque transporteur dans l'échantillon était multipliée par le poids d'échantillonnage du transporteur en question, et les données pondérées servaient à produire les estimations. Les données pondérées pour tous les transporteurs échantillonnés appartenant à une variable donnée (p. ex., les transporteurs de fret ordinaire en Ontario) étaient additionnées pour obtenir les estimations. Cette même méthode a été utilisée pour produire les données estimatives de l'enquête T5.

Les quotients financiers présentés au chapitre 2 (p. ex.: quotient d'exploitation) représentent des quotients pour l'ensemble du secteur du camionnage pour compte d'autrui. Ils sont obtenus en divisant un total estimé (p. ex.: les dépenses totales d'exploitation) par un autre (p. ex.: les recettes totales d'exploitation). Ce résultat peut être quelque peu différent d'un quotient tiré de la moyenne des quotients individuels de chaque transporteur.

Notes concernant les comparaisons des données dans le temps

- La population observée pour l'ETTRM de 1988 et 1989 comprenait les transporteurs qui produisaient des recettes d'exploitation annuelles de 250 000 \$ ou plus.
- La base de sondage avant 1995 était sous la responsabilité de la Division des Transports et était mise à jour annuellement à partir d'un fichier administratif de déclarants fiscaux. Voir le chapitre 2 pour plus de renseignements sur l'impact de la transition à la Base de données du registre central en tant que source de la base de sondage pour 1995.

6.3 Enquête trimestrielle sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises) – chapitre 3

A. Objectif de l'enquête

L'Enquête trimestrielle sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises) a pour objectif de mesurer la production des entreprises canadiennes de camionnage pour compte d'autrui en fournissant des estimations sur le transport interurbain de marchandises. Les variables de

transported, commodities carried, revenues generated, and origins and destinations of shipments.

Federal and provincial governments, trucking associations, members of the industry, universities and research institutions use the survey data for the following reasons:

- A) to help assess the industry's growth rate and contribution to the Canadian economy and,
- B) to measure the volume of trade transported by for-hire trucking firms regionally and inter-regionally.

The statistics are also used by planning boards to help determine the amount of traffic on certain highways and by trucking companies who are trying to decide whether or not to expand their business.

B. Populations

Target Population

The target population consists of all shipments transported by Canadian domiciled for-hire motor carriers (companies) with annual transportation revenues derived from intercity trucking of \$1 million or more. Prior to 1987, the survey covered only the domestic shipments of Canada-based carriers (In 1987 the survey was expanded to cover the international shipments of these carriers). This universe of shipments is not directly accessible and must be reached through the carriers which moved them. Courier and messenger services are not covered by this survey.

Survey Population

Carriers surveyed in 1995 included those in the 1993 Annual Motor Carriers of Freight Survey (Levels I and II) with annual transportation revenues derived from intercity trucking of \$1 million or more. It also included other carriers identified by the Business Register Division of Statistics Canada or from an administrative file of tax filers. These additional carriers were those with operating revenues derived from intercity trucking of \$1 million or more that started their operations (or earned \$1 million or more in intercity revenue for the first time) in 1993, and some of those that started (or earned \$1 million or more in intercity revenue for the first time) in 1994. These carriers constituted the survey frame, while the survey population consisted of all shipments moved by these carriers.

C. Sample Design

In the survey frame, carriers are stratified by their type of operation, area of operation and annual intercity revenue classes (Class I – \$12 million and over; Class II

production sont le tonnage transporté, les marchandises transportées, les recettes produites, l'origine et la destination des expéditions, etc.

Les administrations fédérale et provinciales, les associations de camionnage, les membres de l'industrie, les universités et les instituts de recherche utilisent les données de l'enquête pour les raisons suivantes :

- A) être en mesure d'évaluer le taux de croissance du secteur, son incidence et sa contribution à l'égard de l'économie canadienne et,
- B) être en mesure d'évaluer le volume de livraisons commerciales déplacées par les transporteurs routiers pour compte d'autrui sur une échelle régionale et inter-régionale.

Les conseils de planification utilisent les statistiques afin d'être en mesure de déterminer le volume de circulation sur certaines autoroutes. Les compagnies de camionnage désirant accroître leurs opérations utilisent également les statistiques produites par cette enquête.

B. Populations

Population cible

La population cible comprend toutes les expéditions transportées par les transporteurs (compagnies) routiers pour compte d'autrui domiciliés au Canada qui produisent des recettes tirées du transport des marchandises annuelles de 1 million \$ ou plus au titre du transport interurbain de marchandises. Avant 1987, cette enquête portait sur trafic intérieur des transporteurs domiciliés au Canada. [En 1987, l'enquête a été élargie pour y inclure les expéditions internationales des transporteurs domiciliés au Canada.] Comme on ne peut accéder directement à cet univers, il faut s'adresser aux transporteurs qui ont effectué ces expéditions. Les services de messagerie ne sont pas inclus dans cette enquête.

Population observée

Les transporteurs observés en 1995 ont été choisis à partir d'une liste de transporteurs qui ont déclaré, dans le cadre de l'Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises de 1993, avoir produit des recettes tirées du transport des marchandises annuelles de 1 million \$ ou plus au titre du transport interurbain de marchandises. La population observée comprenait aussi d'autres transporteurs identifiés par la Division du registre des entreprises de Statistique Canada ou au moyen d'un fichier administratif des déclarants fiscaux. Ces transporteurs additionnels consistaient en entreprises ayant déclaré des recettes d'exploitation au titre du camionnage interurbain de 1 million de \$ ou plus et ayant commencé leurs activités (ou enregistré pour la première fois des recettes de 1 million \$ ou plus au titre du transport interurbain) en 1993, ainsi qu'en entreprises ayant commencé leurs activités (ou enregistré pour la première fois des recettes de 1 million \$ ou plus au titre du transport interurbain) en 1994. Ces transporteurs forment la base de sondage, tandis que la population observée est formée de toutes les expéditions effectuées par les transporteurs figurant dans la base de sondage.

C. Plan d'échantillonnage

Dans la base de sondage, on procède à une classification croisée des transporteurs selon le type d'exploitation, le secteur d'exploitation et la catégorie de recettes annuelles (catégorie I

– \$1 million to \$12 million). Regardless of their type and area of operation, all Class I carriers are sampled with certainty for all four quarters of the year. Class II strata that contain a small number of carriers are also sampled with certainty for all four quarters of the year. The other Class II strata are randomly divided into four equal parts. Each part represents the sample for one of the four quarters. For strata with fewer than eight carriers, some carriers may be included in more than one quarter. Each quarterly sample is a simple random sample of the full population, i.e. every carrier within the same stratum has an equal chance of being included in the sample for a given quarter. This sample design minimizes the sample overlap among quarters.

Once the carriers are randomly selected, a second stage of sampling is then carried out. In this stage, a systematic sample of shipments is drawn from each selected carrier. Therefore, the ultimate sampling unit is the shipment. The sampling intervals for selecting shipments depend on the total number of shipments transported by each carrier. The sample of carriers and the sample of shipments are jointly allocated so as to maximize the precision of the estimates of intercity transportation revenues for a fixed survey budget.

The survey population size and the sample size for the 1995 survey by province or territory of domicile are shown in tables 6.3 and 6.4 for both stages of sampling (carriers and shipments).

D. Data Collection and Processing

The following information is collected for each shipment sampled: the origin and destination of the shipment, a description of the commodity or commodities carried, the shipment weight and the transportation revenue earned. This information about shipments is either transcribed from documents, or obtained from computer tapes provided by some respondents. Once all necessary information for the survey is collected, a series of verifications takes place to ensure that the records are consistent and that collection and capture of the data did not introduce errors. Missing values and data found in error are imputed. A complete description of the procedures applied to the survey data is available upon request from the Transportation Division.

E. Estimation

Since the sample is selected in two steps, the sampling weight is also calculated in two steps. The first-stage sampling weight is calculated for each carrier in the first-stage sample. Then the second-stage sampling weight is calculated for each shipment selected from the carrier in the first-stage sample. Finally, these two weights are multiplied together to obtain the final weight. The weighted values obtained by multiplying the final weights and the collected values are aggregated to produce the estimates.

– 12 millions \$ et plus; catégorie II – de 1 million \$ à 12 millions \$). Quels que soient le type et le secteur d'exploitation, tous les transporteurs de catégorie I sont échantillonnés avec certitude. Les strates de catégorie II qui comptent un petit nombre de transporteurs sont également échantillonnées à 100% pour les quatre trimestres de l'année. Les autres strates de transporteurs de catégorie II sont divisées au hasard en quatre parties égales. Chaque partie représente l'échantillon pour un des quatre trimestres. Pour les strates ayant moins de huit transporteurs, certains transporteurs peuvent être inclus dans plus d'un trimestre. Chaque échantillon trimestriel est un échantillon aléatoire simple de toute la population, i.e. chaque transporteur dans une même strate a une chance égale d'être sélectionné dans l'échantillon pour un trimestre donné. Cette méthode d'échantillonnage minimise le chevauchement des échantillons d'un trimestre à l'autre.

Une fois achevé l'échantillonnage aléatoire, on passe à un deuxième degré d'échantillonnage. Un échantillon systématique de livraisons est alors sélectionné pour chaque transporteur choisi. Ainsi, l'expédition est l'unité d'échantillonnage réelle. Les intervalles de sélection des expéditions varient selon le nombre total d'expéditions transportées par chaque entreprise. À noter que dans cet échantillonnage à deux degrés, l'échantillon de transporteurs et l'échantillon d'expéditions sont conjointement répartis de manière à maximiser la précision des estimations sur les recettes tirées du transport des marchandises au titre du transport interurbain, pour un budget donné.

Les tableaux 6.3 et 6.4 fournissent des renseignements sur la taille de la population observée et sur celle de l'échantillon pour l'enquête de 1995 selon la province ou le territoire de domicile, et ce, pour chaque degré d'échantillonnage (transporteurs et expéditions).

D. Collecte et traitement des données

On recueille les renseignements suivants pour chaque expédition échantillonnée : origine et destination de l'expédition, description des marchandises transportées, poids de l'expédition et recettes produites du transport des marchandises. Ces renseignements sont tirés de documents ou fournis sur bandes magnétiques par certains répondants. Une fois tous les renseignements nécessaires rassemblés, on procède à une série de vérifications afin de garantir la cohérence des enregistrements et l'absence d'erreur lors de la collecte et de la saisie des données. Des valeurs sont imputées pour les données manquantes ou erronées. On peut obtenir sur demande une description des méthodes de traitement des données en s'adressant à la Division des transports.

E. Estimation

Puisque l'échantillon est sélectionné en deux étapes, le poids d'échantillonnage est également calculé en deux étapes. Le poids d'échantillonnage de premier degré est calculé pour chaque transporteur appartenant à l'échantillon de premier degré. Le poids d'échantillonnage de deuxième degré est ensuite obtenu pour chaque expédition sélectionnée provenant d'un transporteur de l'échantillon de premier degré. Ces deux poids sont finalement multipliés pour obtenir le poids final. Les données pondérées obtenues en multipliant les poids finaux par les données d'enquête sont agrégées de manière à produire les estimations requises.

Note for Historical Comparison

Users should note that caution is required in performing time series studies of the data as the survey population has changed often over the years. Each publication describes the survey frame used for the particular year. For example, carriers with annual intercity revenues less than \$1 million which used to be considered are no longer covered by this survey.

6.4 Annual Motor Carriers of Freight Survey of Private Carriers – Chapter 4

A. Survey Objectives

The objective of the survey is to obtain information about the size, structure and economic performance of private truckers. Private carriers are generally identified through larger businesses who maintain a fleet of trucks to carry their own goods and for which separate accounting information is available.

B. Populations

Target Population

The target population is all Canadian domiciled private carriers with annual operating expenses pertaining to the trucking operations of \$1 million or more.

Survey Population

The 1995 survey frame was created based on the list of private carriers surveyed in 1994 and whose operating expenses were anticipated to exceed \$1 million in 1995. A few births were identified and included in the survey frame through the profiling of large businesses conducted by the Business Register Division of Statistics Canada.

C. Data Collection and Processing

A census of all carriers listed on the survey frame is conducted. Questionnaires are mailed in late spring of the year following the survey reference year. In the 1995 survey, the carriers were asked to report data pertaining to their own 12-month accounting period ending no later than March 31, 1996.

After the data are captured, they are submitted through an automated edit program which identifies questionnaires with inconsistent or missing data. It also identifies carriers that should be contacted for clarification and completion of the data. At the final stage, missing and inconsistent data are imputed using Statistic's Canada's Generalized Edit and Imputation System.

Note concernant les comparaisons des données dans le temps

Les utilisateurs doivent faire preuve de discernement lorsqu'ils examinent les séries chronologiques, car la base de sondage a changé au cours des années. Dans chaque publication, on fournit une description de la base de sondage utilisée pour une année donnée. Par exemple, les transporteurs produisant des recettes annuelles de moins de 1 million \$ du transport interurbain de marchandises ne font plus partie de l'enquête.

6.4 Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises – Transporteurs pour compte propre – chapitre 4

A. Objectif de l'enquête

L'enquête a pour objectif d'obtenir, chaque année, des renseignements sur la taille, la structure et le rendement économique des transporteurs routiers pour compte propre. Les transporteurs pour compte propre sont généralement identifiés au sein des grandes entreprises qui maintiennent un parc de camions servant à transporter leurs propres marchandises et pour lesquelles des renseignements comptables distincts sont disponibles.

B. Populations

Population cible

La population cible comprend tous les transporteurs pour compte propre domiciliés au Canada dont les dépenses d'exploitation annuelles liées aux activités de camionnage se chiffrent à 1 million \$ ou plus.

Population observée

La base de sondage de 1995 comprenait les transporteurs pour compte propre enquêtés en 1994 et pour lesquels les dépenses d'exploitation anticipées devaient totaliser 1 million \$ ou plus en 1995. La Division du registre des entreprises de Statistique Canada a relevé quelques nouveaux transporteurs lors de l'établissement du profil des grandes entreprises.

C. Collecte et traitement de données

On procède à un dénombrement de tous les transporteurs. Les données sont recueillies par la poste. Les questionnaires sont envoyés aux compagnies à la fin du printemps de l'année suivant l'année de référence. Pour l'enquête de 1995, on a demandé aux transporteurs de déclarer les données correspondant à leur période comptable de 12 mois se terminant au plus tard le 31 mars 1996.

Une fois les données saisies, elles font l'objet d'une vérification automatisée qui permet de relever les questionnaires présentant des données incohérentes ou manquantes. La vérification permet également d'identifier les transporteurs avec lesquels il faut communiquer pour obtenir des éclaircissements ou des données complémentaires. À l'étape finale, les données manquantes ou incohérentes sont imputées par le système généralisé de vérification et d'imputation de Statistique Canada.

D. Estimation

Since private carriers are surveyed on a census basis, their data do not need to be weighted. To calculate the published estimates, the data for individual carriers are aggregated.

Note for Historical Comparison

The threshold of \$1 million in operating expenses was introduced in the 1990 survey.

6.5 Data Quality

Any survey suffers from errors. While considerable effort is made to ensure a high standard throughout all survey operations, the resulting estimates are inevitably subject to a certain degree of error. The total survey error is defined as the difference between the survey estimate and the true population value for which the survey estimate aims. The total survey error consists of two types of errors: sampling and non-sampling errors. Sampling error occurs when a sample survey is carried out. In the case of a census, there is no sampling error. Non-sampling errors arise due to various reasons other than sampling. These two types of errors are further explained below.

A. Sampling Error

When a sample is selected from a population, estimates based on the sample data may not be exactly the same as what would be obtained from a census of that population. The two results will likely differ since only data for sampled units are used.

The difference between the estimates from a sample survey and a census conducted under the same conditions is referred to as the sampling error of a survey estimate. Factors such as the sample size, the sample design, the variability of the population characteristic under study and the estimation method affect the sampling error. In general, a larger sample size produces a smaller sampling error. If the population is very heterogeneous like the trucking industry, a large sample size is needed to obtain a reliable estimate.

The sampling error is measured by a statistical quantity called the standard error. This quantity reflects the expected variability of the survey estimate of a particular population characteristic if repeated sampling is carried out. The true value of the standard error is, of course, not known but can be estimated from the sample. The estimated standard error is presented, in this publication, in terms of a relative measure called the coefficient of variation (or CV). This measure is simply the estimated standard error expressed as a percentage of the value of the survey estimate. Therefore, a smaller CV indicates better reliability of the estimate.

All the surveys described in this chapter are subject to sampling error, except the Annual Motor Carriers of Freight Survey of Private Carriers, for which data are collected on the whole population.

D. Estimation

Puisque les transporteurs pour compte propre subissent un dénombrement complet, leurs données ne requièrent aucune pondération. Pour produire les estimations publiées, on regroupe les données sur tous les transporteurs.

Note concernant les comparaisons des données dans le temps

Le seuil de 1 million \$ au titre des dépenses d'exploitation a été introduit avec l'enquête de 1990.

6.5 Qualité des données

Toutes les enquêtes sont sujettes à erreur. Bien que l'on déploie des efforts considérables afin de garantir le respect de normes élevées tout au cours des opérations d'enquête, les estimations résultantes sont inévitablement sujettes à un certain degré d'erreurs. On définit l'erreur totale d'une enquête comme étant la différence entre l'estimation provenant de l'enquête et la valeur réelle de la population cible. L'erreur totale se compose de deux types d'erreurs; l'erreur d'échantillonnage et l'erreur non due à l'échantillonnage. L'erreur d'échantillonnage survient lorsqu'un échantillon de la population est enquêté. Ainsi, dans le cas d'un recensement, il n'y a pas d'erreur d'échantillonnage. L'erreur non due à l'échantillonnage survient pour diverses raisons autres que celle liée à l'échantillonnage. Ces deux types d'erreurs sont décrits ci-après.

A. Erreur d'échantillonnage

Lorsqu'un échantillon est tiré d'une population, les estimations basées sur celui-ci sont susceptibles de différer des valeurs qui seraient obtenues d'un recensement de cette même population. Cette différence s'explique par le fait que seul un échantillon d'unités est utilisé.

La différence entre les estimations obtenues de l'échantillon et les résultats d'un recensement effectué sous les mêmes conditions est définie comme l'erreur d'échantillonnage de l'estimation. Celle-ci dépend de facteurs tels que la taille de l'échantillon, le plan d'échantillonnage, la variabilité de la caractéristique d'intérêt et la méthode d'estimation. En général, une taille d'échantillon plus importante occasionne une erreur d'échantillonnage moindre. Si la population à l'étude est très hétérogène, ce qui est le cas pour les transporteurs routiers, une taille d'échantillon relativement élevée est nécessaire de manière à obtenir des estimations fiables.

L'erreur d'échantillonnage est exprimée par une mesure statistique appelée erreur type. Cette mesure rend compte de la variabilité à laquelle on pourrait s'attendre pour l'estimation d'une caractéristique si plusieurs échantillons du même genre étaient tirés. Naturellement, la véritable valeur de l'erreur type n'est pas connue; cependant, il est possible de l'estimer à partir de l'échantillon. Dans cette publication, l'erreur type estimée est présentée sous forme d'une mesure relative appelée coefficient de variation (CV). Cette mesure est tout simplement le rapport entre l'erreur type estimée et la valeur de l'estimation, sous forme de pourcentage. Ainsi, de faibles valeurs de CV font état d'estimations plus précises.

Toutes les enquêtes décrites dans ce chapitre sont sujettes à l'erreur d'échantillonnage, à l'exception de l'Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises – transporteurs pour compte propre, pour laquelle un recensement est effectué.

B. Non-sampling Errors

The sampling error is only one component of the total survey error. All other errors arising from all phases of a survey are called non-sampling errors. For example, this type of error can arise when a respondent provides incorrect information or does not answer certain questions, when a unit in the target population is omitted or covered more than once, when a unit that is out of scope for the survey is included by mistake or when errors occur in data processing, such as coding and capture errors.

Some non-sampling errors will cancel over a large number of observations, but systematically occurring errors (i.e. those that do not tend to cancel) will contribute to a bias in the estimates. For example, if carriers consistently tend to under-report their revenues, then the resulting estimate of the total revenues will be below the true population total. Any such biases are not reflected in the estimates of standard error.

As the sample size becomes closer to the population size, the sampling error component of the total survey error is expected to decrease. However, this is not necessarily true for the non-sampling error component.

In general, non-sampling errors are difficult to evaluate; special studies must be conducted to estimate them. However, certain measures such as response and imputation rates are easily obtained and can be used as indicators of the non-sampling errors to a certain extent. Different types of non-sampling error along with some measures are discussed below.

I. Coverage Errors

Coverage errors arise when the survey frame does not adequately cover the target population. As a result, certain units belonging to the target population are either excluded (under coverage), or counted more than once (over coverage). In addition, out of scope units may be present in the survey frame (over coverage).

Possible sources of coverage errors for these trucking industry surveys include:

- 1) Errors in the Standard Industrial Classification (SIC) code on the survey frames may result in either over or under coverage of the trucking industry.
- 2) Some carriers that started their operations in 1994, and most of those which started their operations (or earned \$1 million or more for the first time) in 1995 were excluded from the QMCF survey population. Note that errors in the classification variables (industry or revenue) on the CFDB may result in under or over coverage of the QMCF and Q5 target populations.

B. Erreurs non dues à l'échantillonnage

L'erreur d'échantillonnage n'est qu'une des composantes de l'erreur totale d'une enquête. Toutes les autres erreurs pouvant survenir à chacune des étapes d'une enquête sont appelées erreurs non dues à l'échantillonnage. Des erreurs de ce type sont introduites, par exemple, lorsque le répondant donne un mauvais renseignement ou qu'il ne répond pas à certaines questions; lorsqu'une unité de la population cible est oubliée ou comptée plus d'une fois; lorsqu'une unité hors du champ de l'enquête est incluse par erreur ou lors du dépouillement des données, par exemple, les erreurs de codage et de saisie.

Certaines des erreurs s'annulent sur un grand nombre d'observations, mais les erreurs systématiques (c.-à-d. celles qui n'ont pas tendance à s'annuler) engendrent un biais dans les estimations. Par exemple, si les transporteurs ont constamment tendance à sous-estimer leurs revenus, l'estimation des revenus sera alors inférieure à la valeur réelle du total de la population. Il est à noter que l'erreur type ne tient pas compte d'un tel biais.

À mesure que la taille de l'échantillon se rapproche de l'effectif de la population, l'apport de l'erreur d'échantillonnage appliqué à l'erreur totale de l'enquête diminue. Toutefois, ce principe ne s'applique pas nécessairement à l'erreur non due à l'échantillonnage.

En général, les erreurs non dues à l'échantillonnage sont assez difficiles à évaluer; des études spéciales doivent être menées pour être à même de les estimer. Certaines mesures tels des taux de réponse et d'imputation peuvent toutefois être obtenues assez facilement. Ces mesures peuvent agir, jusqu'à un certain point, comme indicateurs des erreurs non dues à l'échantillonnage. On présente ci-après divers types d'erreurs non dues à l'échantillonnage ainsi que certaines mesures associées aux enquêtes sur les transporteurs routiers.

I. Erreurs de couverture

Des erreurs de couverture surviennent lorsque la base de sondage n'englobe pas de façon adéquate la population cible. Ainsi, certaines unités appartenant à la population cible ne sont pas incluses (sous-dénombrement) ou encore sont dénombrées plus d'une fois (surdénombrement). De plus, certaines unités hors du champ de l'enquête peuvent être présentes sur la base de sondage (surdénombrement).

On présente dans ce qui suit, pour chacune des enquêtes, des sources éventuelles d'erreurs de couverture.

- 1) Des erreurs dans le code de Classification type des industries (CTI) présent dans les bases de sondage peuvent entraîner des problèmes de sur ou de sous-dénombrement du secteur du camionnage.
- 2) Certains transporteurs qui ont commencé leurs opérations en 1994 et la plupart de ceux qui ont commencé leurs opérations (ou qui ont généré des recettes de 1 million de dollars ou plus pour la première fois) en 1995 furent exclus de la population observée de l'enquête ETTRM. Veuillez noter que les erreurs dans les variables de classification (activité ou recettes) sur la BDRC peuvent résulter par un sous-dénombrement ou un surdénombrement des populations cibles des enquêtes ETTRM et T5.

- 3) The 1995 Q5 survey excludes some companies which started their operations (or earned \$1 million or more for the first time) in 1995.
- 4) The 1995 Quarterly For-hire Trucking (Commodity Origin / Destination) Survey excludes all companies which started their operations (or earned \$1 million or more in intercity revenue for the first time) in 1995 and some in 1994. The coverage of this survey is also affected by the quality of the intercity revenue variable.
- 5) The survey of private carriers is subject to some degree of under coverage due to difficulties in identifying this type of carrier.

II. Response Errors

Response errors occur when a respondent provides incorrect information due to misinterpretation of the survey questions or lack of correct information, gives wrong information by mistake, or is reluctant to disclose the correct information. Large response errors are likely to be caught during editing. However, others may simply go through undetected.

III. Non-response Errors

Non-response errors can occur when a respondent does not respond at all (total non-response) or responds only to some questions (partial non-response). These errors can have a serious effect if non-respondents are systematically different from respondents in survey characteristics and/or the non-response rate is high.

IV. Processing Errors

Apart from coverage, response and non-response errors described above, errors that occur during the processing of the data constitute another component of the non-sampling error. Processing errors can arise in data capture, coding, transcription, editing, imputation, outlier detection and treatment, and other types of data handling.

A coding error occurs when a field is coded erroneously because of misinterpretation of coding procedures or bad judgment (e.g. errors in commodity coding). A data capture error occurs when data are misinterpreted or keyed incorrectly. For the AMCF survey of small for-hire carriers and owner operators, errors in financial data can occur when the data are being transcribed from the tax returns.

Once data are coded and captured, they are subject to editing and imputation of missing or erroneous values. The quality of the data depends on the amount of imputation and the difference between the imputed and the true, but unknown, values. Using wrong assumptions when developing the imputation system could result in bias in the imputed data.

- 3) L'enquête T5 de 1995 exclut certaines entreprises ayant commencé leurs activités (ou enregistré des recettes de 1 million \$ ou plus pour la première fois) en 1995.
- 4) L'Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises) de 1995 exclut toutes les entreprises ayant commencé leurs activités (ou enregistré pour la première fois des recettes de 1 million \$ ou plus au titre du transport interurbain) en 1995 et, dans certains cas, en 1994. La couverture peut aussi être affectée par la qualité de la variable sur les revenus provenant de services de transport interurbains.
- 5) Les transporteurs pour compte propre étant très difficiles à identifier, une composante de sous-dénombrement est à prévoir dans l'erreur totale.

II. Erreurs de réponse

Des erreurs de réponse surviennent lorsqu'un répondant fournit des renseignements erronés. Celui-ci peut avoir mal interprété la question ou encore ne pas connaître le renseignement exact; il peut donner un mauvais renseignement par erreur ou peut tout simplement ne pas être disposé à divulguer des renseignements particuliers. Certaines erreurs de réponse peuvent être détectées au stade de la vérification, alors que d'autres ne seront jamais relevées.

III. Erreurs de non-réponse

Des erreurs de non-réponse surviennent lorsqu'un répondant ne répond pas du tout au questionnaire (non-réponse totale) ou encore lorsqu'il ne répond que partiellement à certaines questions (non-réponse partielle). Ce type d'erreur peut avoir un effet assez important si les non-répondants sont systématiquement différents des répondants en ce qui a trait aux caractéristiques de l'enquête et/ou si le taux de non-réponse est élevé.

IV. Erreurs de traitement

Mises à part les erreurs de couverture, de réponse et de non-réponse susmentionnées, les erreurs qui surviennent lors du traitement des données constituent une autre source d'erreur non due à l'échantillonnage. Des erreurs de traitement peuvent se produire lors de toutes les manipulations des données, que ce soit lors de la saisie, du codage, de la transcription, du contrôle, de l'imputation ou encore de la détection et du traitement des valeurs aberrantes.

Une erreur de codage survient lorsqu'un champ est incorrectement codé en raison d'une mauvaise interprétation des procédures de codage ou encore lors d'un mauvais jugement (p. ex., des erreurs dans le codage des marchandises). De la même façon, une erreur de saisie se produit lorsque les données ne sont pas interprétées correctement ou encore lors d'une faute de frappe. Pour l'Enquête annuelle sur les petits transporteurs pour compte d'autrui et chauffeurs contractants, des erreurs dans les données financières peuvent survenir lors de la transcription de celles-ci à partir des déclarations de revenus.

Une fois les données codées et saisies, une étape de vérification et d'imputation des données manquantes ou incohérentes est effectuée. La qualité des données dépend de l'importance de l'imputation ainsi que de la différence entre les données imputées et leur valeur réelle correspondante (valeur inconnue). On note que des hypothèses erronées lors de l'élaboration du système d'imputation peuvent introduire certains biais dans les données.

The non-sampling error as a whole is only one part of the total survey error but its contribution may be important. To minimize the effect of this type of error, a quality assurance program is carried out for each survey. For instance, follow-ups of non-respondents are conducted to obtain information from the total non-respondents or to complete partially unanswered questionnaires for questions that are deemed essential. Various quality assurance procedures are exercised at the data capture step. The data editing procedures identify some inconsistencies in the data structure and the imputation procedures correct the identified inconsistencies.

C. Some Measures of Data Quality

This section presents some indicators of the data quality of the trucking surveys as shown in tables 6.5 to 6.8. To assist the user in evaluating the potential effect of non-response and imputation, relative imputation rates for key characteristics are presented. The relative imputation rate is defined as the proportion of the corresponding published estimate that is accounted for by imputed data. For example, assume that the total published estimate is \$25 million, composed of \$20 million from non-imputed data and \$5 million from imputed data. Then the relative imputation rate is .2 (\$5 million divided by \$25 million) or 20%. The lower the relative imputation rate, the more reliable the published estimate.

A total response rate is also provided. This rate is defined as the number of carriers that gave complete or partial answers to the survey divided by the total number of in-scope units.

As a measure of the sampling error, estimated coefficients of variation (CV) for some for-hire trucking variables are presented in chapter 3 (table 3.6) as well as in the following tables. CV's for other estimates may be obtained from the Transportation Division upon request. Note that the provided CV estimates do not consider the fact that some of the data were imputed and thus may underestimate the true CV's. The CV and the relative imputation rate should be considered simultaneously to make an assessment of the reliability of an estimate.

Les erreurs non dues à l'échantillonnage ne constituent qu'une partie de l'erreur totale de l'enquête; toutefois leur contribution peut être assez importante. Afin que ce type d'erreur soit minimisé, chacune des enquêtes est sujette à un programme d'assurance de la qualité. Ainsi, un suivi des non-répondants est effectué de manière à obtenir des renseignements pour les cas de non-réponse totale ou encore obtenir les renseignements jugés essentiels de la part des non-répondants partiels. Divers contrôles de la qualité sont effectués au stade de la saisie. Une vérification des données permet de détecter les incohérences dans la structure des données, puis une étape d'imputation vise à les corriger.

C. Quelques mesures de la qualité des données

Cette section définit quelques indicateurs de qualité pour les enquêtes sur le secteur de camionnage, ceux-ci sont présentés aux tableaux 6.5 à 6.8. Afin d'aider l'utilisateur à évaluer l'effet éventuel de la non-réponse et de l'imputation, des taux d'imputation relatifs sont présentés pour certaines variables d'intérêt. Le taux d'imputation relatif se définit comme la proportion des valeurs publiées d'une certaine caractéristique (revenus ou dépenses) attribuable à l'imputation. Par exemple, supposons qu'un total de 25 millions \$ soit publié pour une certaine caractéristique; supposons également que de ce total, 20 millions \$ proviennent de valeurs non imputées et que 5 millions \$ soient imputés, ainsi, le taux d'imputation relatif sera de 0,2 (5 millions \$ divisés par 25 millions \$) ou de 20 %. Plus le taux d'imputation relatif est faible, meilleure est la fiabilité de l'estimation publiée.

Un taux de réponse global figure également dans cette section. Ce taux est défini comme étant le nombre de transporteurs ayant répondu de façon globale ou partielle à l'enquête, divisé par le nombre total de transporteurs faisant partie du champ de l'enquête.

Comme mesure de l'erreur d'échantillonnage, les coefficients de variation (CV) estimés sont présentés pour certaines variables du camionnage pour compte d'autrui au chapitre 3 (tableau 3.6), ainsi qu'aux tableaux suivants. Les CV pour d'autres estimations peuvent être obtenus sur demande auprès de la Division des transports. On note que les estimations de CV ne tiennent pas compte du fait que certaines données ont été imputées; par conséquent, les CV présentés peuvent sous-estimer les valeurs réelles. Il faut tenir compte simultanément du taux d'imputation relatif ainsi que du coefficient de variation pour évaluer la fiabilité des estimations.

Table 6.1

Quarterly Motor Carriers of Freight Survey, For-hire Carriers, 1995 – Survey Population and Sample Size (in parentheses) by Region and Type of Activity

Region Région	Type of Activity – Genre d'activité				Total
	General Freight (TL/LTL) Fret général (CC/CP)	Household Goods Movers Articles ménagers	Bulk Produits en vrac	Other Autre	
Atlantic – Atlantique	75(24)	13(9)	21(13)	71(20)	180(66)
Quebec – Québec	236(48)	33(21)	94(23)	202(40)	565(132)
Ontario	377(95)	82(36)	133(46)	201(34)	793(211)
Prairies	203(43)	29(17)	145(36)	171(30)	548(126)
British Columbia – Colombie-Britannique	130(33)	35(19)	51(26)	180(32)	396(110)
Territories – Territoires	2(2)	2(2)	7(7)	2(2)	13(13)
Total	1023(245)	194(104)	451(151)	827(158)	2495(658)

Tableau 6.1

Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises, Transporteurs pour compte d'autrui, 1995 – Taille de la population observée et de l'échantillon (entre parenthèses) selon la région et le genre d'activité

Table 6.2

Annual Supplement Quarterly Motor Carriers of Freight Survey, For-hire Carriers (Q5), 1995 – Survey Population and Sample Size (in parentheses) by Region and Type of Activity

Region Région	Type of Activity – Genre d'activité				Total
	General Freight (TL/LTL) Fret général (CC/CP)	Household Goods Movers Articles ménagers	Bulk Produits en vrac	Other Autre	
Atlantic – Atlantique	59(18)	13(9)	19(11)	64(17)	155(55)
Quebec – Québec	231(46)	30(19)	94(21)	184(35)	539(121)
Ontario	354(90)	70(27)	124(42)	174(29)	722(188)
Prairies	182(41)	24(15)	139(40)	163(31)	508(127)
British Columbia – Colombie-Britannique	110(25)	27(14)	43(22)	163(29)	343(90)
Territories – Territoires	2(2)	2(2)	1(1)	2(2)	7(7)
Total	938(222)	166(86)	420(137)	750(143)	2274(588)

Tableau 6.2

Supplément annuel à l'enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui (T5), 1995 – Taille de la population observée et de l'échantillon (entre parenthèses) selon la région et le genre d'activité

Table 6.3
For-hire Trucking (Commodity Origin/Destination) Survey, 1995 – Number of Carriers in the Survey Population and First Stage Sample Size by Region of Domicile

Region of Domicile Région de domicile	Number of Carriers in the Survey Population Nombre de transporteurs dans la population observée	Number of Carriers Selected Nombre de transporteurs sélectionnés			
		QTR.1	QTR.2	QTR.3	QTR.4
		TRI.1	TRI.2	TRI.3	TRI.4
Atlantic – Atlantique	95	40	42	41	42
Quebec – Québec	256	86	79	77	99
Ontario	407	153	160	141	138
Prairies	263	87	85	104	88
B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	164	56	51	52	48
Canada	1,185	422	417	415	415

Tableau 6.3
Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises), 1995 – Nombre de transporteurs dans la population observée et taille de l'échantillon de premier degré selon la région de domicile

Table 6.4
For-hire Trucking (Commodity Origin/Destination) Survey, 1995 – Estimated Number of Shipments in the Population of Carriers and Second Stage Sample Size by Region of Domicile

Region of Domicile Région de domicile	1st Quarter – 1er trimestre		2nd Quarter – 2ième trimestre	
	Estimated Number of Shipments in the Population	Number of Shipments in the Sample	Estimated Number of Shipments in the Population	Number of Shipments in the Sample
	Nombre estimatif de livraisons dans la population	Nombre de livraisons dans l'échantillon	Nombre estimatif de livraisons dans la population	Nombre de livraisons dans l'échantillon
Atlantic – Atlantique	880,538	16,636	1,033,028	17,715
Quebec – Québec	939,849	21,202	896,036	21,766
Ontario	4,324,486	45,650	3,970,005	47,201
Prairies	1,729,319	37,122	1,770,814	38,925
B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	493,500	6,841	679,804	6,234
Canada	8,367,692	127,451	8,349,687	131,841
	3rd Quarter – 3ième trimestre		4th Quarter – 4ième trimestre	
Atlantic – Atlantique	983,605	16,304	941,657	16,915
Quebec – Québec	977,715	18,169	1,113,406	20,316
Ontario	3,594,398	46,177	3,690,914	43,039
Prairies	1,418,626	41,907	1,679,570	37,983
B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	920,293	6,454	302,223	4,494
Canada	7,894,637	129,011	7,727,770	122,747

Tableau 6.4
Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine et destination des marchandises), 1995 – Nombre estimatif de livraisons dans la population de transporteurs et taille de l'échantillon de deuxième degré selon la région de domicile

Table 6.5
Quarterly Motor Carriers of Freight Survey, For-hire Carriers, 1995 – Quality Measures by Region and by Type of Activity

Tableau 6.5
Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui, 1995 – Mesures de qualité selon la région et selon le genre d'activité

	1st Quarter – 1er trimestre			2nd Quarter – 2ième trimestre		
	Response Rate	Relative Imputation Rate	CV	Response Rate	Relative Imputation Rate	CV
	Taux de réponse	Taux d'imputation relatif		Taux de réponse	Taux d'imputation relatif	
%						
Region – Région						
Atlantic – Atlantique	54.1			58.2		
Revenues – Revenus		41.8	3.7		36.4	6.1
Expenses – Dépenses		61.8	3.6		53.4	5.8
Quebec – Québec	67.5			71.4		
Revenues – Revenus		36.5	5.5		28.0	6.3
Expenses – Dépenses		51.4	5.5		40.3	6.3
Ontario	60.4			63.2		
Revenues – Revenus		41.0	4.7		36.5	4.9
Expenses – Dépenses		48.6	4.6		41.4	4.9
Prairies	60.5			59.5		
Revenues – Revenus		32.5	7.1		36.5	7.0
Expenses – Dépenses		35.6	6.7		40.6	6.5
British Columbia – Colombie-Britannique	48.5			50.0		
Revenues – Revenus		57.8	5.1		45.4	6.1
Expenses – Dépenses		64.7	5.0		53.6	5.8
Territories – Territoires	50.0			57.1		
Revenues – Revenus		10.1	0.0		33.8	0.0
Expenses – Dépenses		10.3	0.0		81.5	0.0
Main Type of Activity – Principal activité						
General Freight – Fret général	67.1			71.1		
Revenues – Revenus		29.6	4.3		29.4	4.5
Expenses – Dépenses		39.9	4.1		34.4	4.3
Specialized Freight – Fret spécialisé	54.2			55.6		
Revenues – Revenus		53.6	3.0		44.8	3.2
Expenses – Dépenses		60.0	2.9		55.8	3.2
Total	59.1			61.3		
Revenues – Revenus		39.6	2.8		35.9	2.9
Expenses – Dépenses		48.3	2.7		43.4	2.8

Table 6.5
Quarterly Motor Carriers of Freight Survey, For-hire Carriers, 1995 – Quality Measures by Region and by Type of Activity

Tableau 6.5
Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui, 1995 – Mesures de qualité selon la région et selon le genre d'activité

	3rd Quarter – 3ième trimestre			4th Quarter – 4ième trimestre		
	Response Rate	Relative Imputation Rate	CV	Response Rate	Relative Imputation Rate	CV
	Taux de réponse	Taux d'imputation relatif		Taux de réponse	Taux d'imputation relatif	
%						
Region – Région						
Atlantic – Atlantique	59.6			55.1		
Revenues – Revenus		29.0	4.3		34.5	4.8
Expenses – Dépenses		54.6	3.8		54.1	4.5
Quebec – Québec	75.0			69.8		
Revenues – Revenus		34.2	6.3		36.5	6.1
Expenses – Dépenses		39.3	6.6		44.6	6.3
Ontario	71.8			60.2		
Revenues – Revenus		31.0	4.6		45.5	4.5
Expenses – Dépenses		35.5	4.7		53.7	4.6
Prairies	67.3			65.7		
Revenues – Revenus		28.0	6.7		31.2	6.1
Expenses – Dépenses		38.8	6.4		32.1	6.0
British Columbia – Colombie-Britannique	57.8			53.0		
Revenues – Revenus		49.7	6.6		54.2	8.1
Expenses – Dépenses		57.3	6.6		60.1	7.8
Territories – Territoires	28.6			28.6		
Revenues – Revenus		76.7	0.0		80.8	0.0
Expenses – Dépenses		77.1	0.0		100.0	0.0
Main Type of Activity – Principale activité						
General Freight – Fret général	79.7			70.7		
Revenues – Revenus		23.2	4.2		32.8	3.9
Expenses – Dépenses		30.5	4.2		39.7	3.9
Specialized Freight – Fret spécialisé	60.2			55.4		
Revenues – Revenus		44.9	3.6		50.3	3.8
Expenses – Dépenses		54.2	3.5		57.0	3.9
Total	67.6			61.2		
Revenues – Revenus		32.7	2.8		40.3	2.8
Expenses – Dépenses		40.7	2.8		47.1	2.8

Table 6.6
Annual Supplement Quarterly Motor Carriers of
Freight Survey, For-hire Carriers (Q5), 1995 – Quality
Measures by Region, by Type of Activity, and by Size

Tableau 6.6
Supplément annuel à l'enquête trimestrielle sur les
transporteurs routiers de marchandises pour compte
d'autrui (T5), 1995 – Mesures de qualité selon la région,
selon le genre d'activité et selon la taille

	Response Rate	Relative Imputation Rate	CV
	Taux de réponse	Taux d'imputation relatif	
		%	
Region – Région			
Atlantic – Atlantique	63.5		
Revenues – Revenus		20.7	3.6
Expenses – Dépenses		20.4	3.7
Quebec – Québec	83.2		
Revenues – Revenus		15.0	5.9
Expenses – Dépenses		15.7	6.0
Ontario	72.9		
Revenues – Revenus		20.6	3.5
Expenses – Dépenses		24.5	3.6
Prairies	69.2		
Revenues – Revenus		16.4	6.0
Expenses – Dépenses		19.1	5.9
British Columbia – Colombie-Britannique	62.2		
Revenues – Revenus		40.0	4.7
Expenses – Dépenses		39.7	4.6
Territories – Territoires	28.6		
Revenues – Revenus		75.2	0.0
Expenses – Dépenses		74.9	0.0
Type of Activity – Genre d'activité			
General Freight (TL/LTL) – Fret général (CC/CP)	82.0		
Revenues – Revenus		14.4	3.7
Expenses – Dépenses		16.5	3.7
Household Good – Articles ménagers	55.0		
Revenues – Revenus		48.8	4.2
Expenses – Dépenses		51.5	4.3
Bulk – Produits en vrac	67.2		
Revenues – Revenus		22.8	4.9
Expenses – Dépenses		51.5	4.6
Other – Autre	66.7		
Revenues – Revenus		29.5	3.9
Expenses – Dépenses		32.0	3.7
Size – Taille			
Medium Carriers – Transporteurs de taille moyenne	61.3		
Revenues – Revenus		33.6	4.8
Expenses – Dépenses		37.0	4.8
Large Carriers – Transporteurs de grande taille	81.8		
Revenues – Revenus		15.5	0.0
Expenses – Dépenses		17.0	0.0
Top Carriers – Principaux transporteurs	100.0		
Revenues – Revenus		2.3	0.0
Expenses – Dépenses		3.7	0.0
Total	71.2		
Revenues – Revenus		20.7	2.2
Expenses – Dépenses		23.0	2.1

Table 6.7
**For-hire Trucking Survey (Commodity Origin/
 Destination) 1995 – Response Rates for the First
 Stage Sample (Carriers) by Region of Domicile**

Region of Domicile Région de domicile	Response Rate – Taux de réponse			
	QTR1 TRI1	QTR2 TRI2	QTR3 TRI3	QTR4 TRI4
	%			
Atlantic – Atlantique	97.4	100.0	100.0	100.0
Quebec – Québec	92.9	93.4	89.0	94.3
Ontario	86.7	87.7	88.0	83.3
Prairies	96.3	93.9	95.8	94.2
B.C. and Territories – C.-B. et Territoires	90.6	93.6	87.5	84.4
Canada	91.4	92.0	91.1	89.9

Tableau 6.7
**Enquête sur le camionnage pour compte d'autrui (origine
 et destination des marchandises), 1995 – Taux de réponse
 pour l'échantillon de premier degré (transporteurs) selon la
 région de domicile**

Table 6.8
**Annual Motor Carriers of Freight
 Survey, Private Carriers, 1995 –
 Quality Measures by Region of
 Domicile**

Region of Domicile Région de domicile	Response Rate Taux de réponse	Relative Imputation Rate for Expenses ¹ Taux d'imputation relatif – dépenses ¹
	%	
Atlantic – Atlantique	26.3	63.9
Quebec – Québec	29.5	73.6
Ontario	32.0	59.0
Prairies	31.5	55.9
British Columbia – Colombie-Britannique	57.1	64.4
Canada	32.5	62.7

Tableau 6.8
**Enquête annuelle sur les transporteurs
 routiers de marchandises – Transporteurs
 pour compte propre, 1995 – Mesures de
 qualité selon la région de domicile**

¹ Total operating expenses are required from all carriers (compulsory fields). Relative imputation rates can be higher for other variables. – Les dépenses totales d'exploitation sont requises de tous les transporteurs (champs obligatoires). Les taux d'imputation relatifs peuvent être plus élevés pour les autres variables.

Glossary

Bill of Lading. A contract setting out the details for transporting goods from a consignor (shipper) to a consignee (receiver). The bill of lading usually contains a description of the goods, the origin and destination, the weight and the transportation charges.

Class I (For-Hire Trucking Survey, Commodity Origin/Destination). For-hire carriers which earned gross annual intercity revenues of \$12 million or more.

Class II (For-Hire Trucking Survey, Commodity Origin/Destination). For-hire carriers which earned gross annual intercity revenues greater than or equal to \$1 million to less than \$12 million.

Commodity. The description of the transported merchandise as recorded on the carrier's shipping document. This information is encoded according to Statistics Canada's Standard Commodity Classification at the three digit level.

Current Ratio. A measure of liquidity obtained by dividing current assets by current liabilities. This ratio is used to show the ability to pay current debts from current assets.

Destination. The point to which goods were delivered by the final carrier.

Domestic Shipment. A shipment whose origin and destination are in Canada.

Establishment. An establishment is defined as the smallest unit that is a separate operating entity capable of reporting all elements of basic industrial statistics.

Fiscal Year (Motor Carriers of Freight Survey). Any 12 month period adopted by a carrier as its annual accounting period, ending any time between April 1, 1995 and March 31, 1996.

For-Hire Carrier. Any carrier which undertakes the transport of goods for compensation.

Freight Forwarders. Companies that play an intermediary role between the shipper and the carrier by arranging the transport of freight for a fee.

General Freight. Freight that is packed (not bulk) and does not need specialized transportation equipment.

Industry Activity Statistics. Statistics which describe the output of the industry in such terms as tonnes, tonne-kilometres, vehicle kilometres traveled, commodities transported from point to point.

Industry Structure Statistics. Statistics which describe the size, performance and economic health of the industry, such as revenues, expenses, balance sheets, equipment operated, employment. These are also referred to as input variables.

Intercity Shipment (For-Hire Trucking Survey, Commodity Origin/Destination). A shipment transported a distance greater than 24 km

Interest coverage. The number of times a firm can meet the interest payments of its creditors. The ratio is calculated by dividing the net income before interest and taxes by the amount of interest paid.

Interline Shipments. The movement of a consignment by an initiating carrier to an intermediate point. From this point, a subsequent carrier moves the consignment to another point which may be an intermediate point or the final destination.

International Motor Carrier. A Canadian-based for-hire or private carrier that operates in the United States, or Mexico.

Interprovincial Motor Carrier. A for-hire or private carrier that operates in more than one province or territory.

LTL – Less than Truckload. A shipment which does not exceed 10,000 lb. or 4,500 kilograms.

Leverage. The extent to which the firm has been financed by debt.

Linehaul. The movement of freight between cities or terminals. Linehaul does not include pick up and delivery service.

Long-term capital employed. Measures the long term source of capital and equals the sum of long term liabilities plus owner's equity.

Long-term debt ratio. The percentage of capital provided by creditors. This ratio is used as a measure of solvency and is obtained by dividing long term liabilities by long term liabilities plus *total* owner's equity.

Operating Expenses. Operating expenses include expenses incurred in carrying motor carrier freight operations **only**. These exclude non-operating expenses such as capital loss, interest paid, etc.

Operating Profit Rate of Return. Calculated by dividing net income before interest and taxes by total assets. Because interest payments are included in net income, this ratio measures profitability independent of how the firm is financed.

Operating ratio. The proportion of operating revenues absorbed by operating expenses. Calculated by dividing operating expenses by operating revenues.

Operating Revenues. Operating revenues include revenues pertaining to the motor carriers of freight operations **only**. These correspond to the total amount billed by the carrier and exclude revenues earned by other carriers in the case of interline shipments.

Origin. The point at which goods were received by the initial road carrier. Road carrier in this context includes piggyback (a rail movement where the transport of goods is in highway trailers/containers on railway cars).

Owner Operators. Owner Operators own/lease one or more power units and provide hauling services under contract to for-hire or private carriers.

Private Carrier. A company whose principal occupation is not trucking, but maintains its own fleet of vehicles (owned or leased) for transporting its own freight.

Probill. A document which is made by the trucking company from the bill of lading. It is a company control document describing the handling of a shipment of goods and usually contains information on origin, destination, commodity description, weight (or other measurement), rate, revenues and interlining. A probill is sometimes referred to as a waybill.

Profit margin. The percentage of profit earned from each revenue dollar. It is obtained by dividing net income after taxes by total revenues and multiplying by 100.

Province or Territory of Domicile. The province or territory where the head office of the carrier is located.

Relative imputation rate. The proportion of the corresponding published estimate that is accounted for by the imputed data (revenues, expenses).

Response rate. The number of carriers that gave complete or partial answers to the survey divided by the total number of carriers in-scope for the survey (cases resolved and unresolved).

Return on assets. A measure of profitability, calculated as a percentage and obtained by dividing net income after taxes by total assets and multiplying by 100.

Return on owner's equity. A measure of the financial return to owners of a business. Calculated by dividing net income before taxes by owner's equity.

Return on long-term capital employed. Measures the financial return to the providers of long term capital and is obtained by dividing net income before interest and taxes by the sum of long term liabilities plus owner's equity.

Salaries and Wages. Total compensation minus supplementary labor income or benefits.

Sampling. A procedure used to select randomly a part of a group for examination. Rather than examining an entire group referred to as the population or universe, one may examine a part of the group called a "sample".

Sampling Weight. A factor attached to each sampled unit indicating the number of units it represents in the population.

Shipment (For-Hire Trucking Survey, Commodity Origin/Destination). A quantity of merchandise transported by a for-hire carrier from one person or organization (consignor or shipper) to another person or organization (consignee or receiver).

Shipping Document. Any document recording the transportation of goods by carrier, which can be sampled. A probill (waybill), bill of lading, load manifest, trip report, invoice, or the individual records of a summary sheet or tape are considered to be shipping documents.

Standard Industrial Classification (SIC). Classification system developed in 1980 which allows the reporting of an integrated system of economic statistics by breaking down Canada's total economic production into industries. Trucking industries (Industry Group 456) are establishments primarily engaged in the provision of trucking, transfer and related services. This industry group is a part of the Major Group 45 (Transportation industries) which includes establishments primarily engaged in the transportation of goods and passengers by air, railway, water and motor vehicles.

Stratification. A non-overlapping partition of the survey population into relatively homogeneous groups with respect to certain characteristics such as geographical and industrial classification, size, etc. These groups are called strata.

Supplementary Labor Income. Payments made by employers for the future benefit of the employees that consist of employers' contributions to employee welfare and pension funds, workmen's compensation funds and unemployment insurance.

Survey Frame. A list of units (trucking firms) that carries the contact (e.g., name, address) and the classification (e.g., industrial classification) information of the units to be surveyed.

Survey Population. Collection of all units (e.g., carriers, shipments) for which the survey can realistically provide information. The survey population may differ from the target population due to the operational difficulty in identifying all the units that belong to the target population.

Target Population. Collection of all units (e.g., carriers, shipments) for which the information is required.

Tonne-Kilometre. An expression of weight (mass) multiplied by distance from origin to destination for each shipment. This is the standard output measure of the trucking industry.

Top Carriers. A group of for-hire motor carriers of freight with annual revenues of \$25 million and more per carrier.

Trip Report. A statement giving details of at least one trip of a transport vehicle detailing the origin, destination, commodity, weight (or other measurement), rate, revenues and interlining. It may include both inbound and outbound journeys.

Truckload (TL). A shipment which exceeds 10,000 lb. or 4500 kilograms.

Weight (Mass). An expression of the weight of goods shipped as noted on the shipping document. Liquids, gases, pieces and other items not rated for on a weight basis are assigned weights from a conversion table.

Working Capital Ratio. See current ratio.

Glossaire

Base de sondage. Liste des unités (entreprises de camionnage) contenant les renseignements visant à établir un contact (p. ex., nom, adresse) et une classification (p. ex., la classification industrielle) des unités à enquêter.

Bordereau d'envoi. Document produit par l'entreprise de transport routier à partir de la lettre de transport. Il s'agit d'une méthode interne de contrôle de l'entreprise précisant de quelle manière l'envoi de marchandises a été effectué. On y trouve habituellement les renseignements suivants: origine, destination, description de la marchandise, poids ou autres mesures, tarif, recettes et opérations de transfert. Parfois désigné par l'expression «lettre de voiture».

Capitaux à long terme utilisés. Mesure des capitaux à long terme égale à la somme du passif à long terme et des capitaux propres.

Catégorie I (Enquête sur le transport routier de marchandises pour compte d'autrui, origine et destination). Transporteurs pour compte d'autrui ayant tiré du transport interurbain intérieur des recettes annuelles brutes de 12 millions \$ ou plus.

Catégorie II (Enquête sur le transport routier de marchandises pour compte d'autrui, origine et destination). Transporteurs pour compte d'autrui ayant tirés du transport interurbain intérieur des recettes annuelles brutes supérieures ou égales à 1 million \$ et inférieures à 12 millions \$.

Charge partielle. (CP) Transport par lots brisés n'excédant pas 10,000 livres ou 4,500 kilogrammes.

Charge complète. (CC) Transport par lots brisés excédant 10,000 livres ou 4,500 kilogrammes.

Chauffeurs contractants. Les chauffeurs contractants possèdent ou louent une ou plusieurs unités motrices et fournissent des services de transport sous contrat aux transporteurs pour compte propre ou pour compte d'autrui.

Classification type des industries (CTI). Système de classification conçu en 1980 qui permet la production d'un système intégré de statistiques économiques en subdivisant la production économique totale canadienne en industries. Les industries du camionnage (groupe industriel 456) sont formés d'établissements dont l'activité principale consiste à fournir des services de camionnage, des services de transfert et des services connexes. Ce groupe industriel fait partie du grand groupe 45 (Industries du transport) qui comprend les établissements dont l'activité principale concerne le transport de voyageurs et de marchandises par air, par chemin de fer, par eau et par terre (véhicules motorisés).

Coefficient de liquidité générale. Mesure de liquidité obtenue en divisant l'actif à court terme par le passif à court terme. Le coefficient est utilisé pour montrer la capacité de payer les dettes à court terme à partir de l'actif à court terme.

Connaissance. Contrat exposant les conditions du transport des marchandises du consignateur (expéditeur) jusqu'au consignataire (destinataire). Le connaissance comprend en général la description des marchandises, leur origine et leur destination, leur poids ou leur quantité et les frais de transport.

Courtiers en camionnage. Firmes qui jouent le rôle d'intermédiaire entre l'expéditeur et le transporteur se chargeant du transport des marchandises pour les expéditeurs, moyennant une rémunération pour ses services.

Couverture de l'intérêt. Nombre de fois qu'une entreprise serait en mesure de payer l'intérêt de sa dette auprès de ses créateurs. Le ratio est obtenu en divisant le bénéfice net, compte non tenu des intérêts sur la dette et des impôts sur ce bénéfice, par le montant des intérêts payés.

Dépenses d'exploitation. Les dépenses d'exploitation incluent **seulement** les dépenses engagées suite aux activités de transport routier de marchandises. Elles excluent les dépenses diverses telles que les pertes de capital, les intérêts versés, etc.

Destination. Lieu de livraison des marchandises par le dernier transporteur routier.

Document d'expédition. Tout document ayant trait au transport de marchandises par un transporteur routier et qui peut être échantillonné. Un bordereau d'envoi (lettre de voiture), une lettre de transport, un manifeste, une feuille de route, une facture ou les renseignements contenus dans un récapitulatif ou sur un ruban magnétique sont considérés comme des documents d'expédition.

Effet de levier. L'effet de l'endettement d'une entreprise.

Établissement. Un établissement est la plus petite unité déclarante constituant une unité d'exploitation séparée, en mesure de déclarer tous les éléments de base de la statistique de cette industrie.

Exercice financier (Enquête sur les transporteurs routiers de marchandises). Toute période de 12 mois utilisée par un transporteur comme année financière et se terminant à n'importe quel moment entre le 1er avril 1995 et le 31 mars 1996.

Expédition interne. Expédition dont les points d'origine et de destination sont situés au Canada.

Expédition interurbaine (Enquête sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui, origine et destination). Expédition effectuée sur une distance excédant 24 km.

Feuille de route. Déclaration où figurent des détails concernant au moins l'un des trajets effectués par un véhicule de transport et indiquant l'origine, la destination, la marchandise, le poids ou autres mesures, le tarif, les recettes et les opérations de transfert. Elle peut mentionner des trajets à l'arrivée aussi bien qu'au départ.

Fret général. Marchandises empaquetées (autre que le vrac) et qui ne nécessitent pas un équipement de transport spécialisé.

Livraison (Enquête sur le transport routier de marchandises pour compte d'autrui, origine et destination). Une quantité de marchandises transportée par un transporteur pour compte d'autrui d'une personne ou d'une organisation (consignateur ou expéditeur) à une autre personne ou organisation (consignataire ou destinataire).

Marge bénéficiaire. Le pourcentage de bénéfices nets enregistrés par chaque dollar de recettes. Elle est obtenue en divisant les bénéfices nets après impôts par les recettes d'exploitation totales et en multipliant par 100.

Origine. Point où le premier transporteur routier reçoit les marchandises. Dans ce contexte, le transporteur routier comprend le transport rail-route (le mouvement par rail consiste dans le transport des marchandises par conteneurs ou semi-remorques placés sur les wagons).

Poids (masse). Expression du poids des biens expédiés figurant sur le document d'expédition. Les liquides, les gaz, certaines pièces et autres articles qui ne sont pas facturés d'après le poids se voient attribuer un poids établi grâce à une table de conversion.

Poids d'échantillonnage. Un facteur propre à chaque unité échantillonnée indiquant le nombre d'unités qu'elle représente dans la population.

Population cible. Ensemble de toutes les unités (p. ex., transporteurs, livraisons) pour lesquelles des renseignements sont requis.

Population observée. Ensemble de toutes les unités (p. ex., transporteurs, livraisons) pour lesquelles l'enquête peut réellement fournir des renseignements. La population observée peut différer de la population cible, étant donné la difficulté opérationnelle reliée à l'identification exhaustive des unités appartenant à la population cible.

Produit. Description de la marchandise transportée telle qu'elle figure sur le document d'expédition du transporteur. Ces renseignements sont codés d'après la Classification type des produits de Statistique Canada au niveau de détail à trois chiffres.

Province ou territoire de domicile. Province ou territoire où se situe le siège social du transporteur.

Principaux transporteurs. Terme qui réfère au groupe de transporteurs routiers pour compte d'autrui dont les recettes annuelles atteignent 25 million \$ ou plus, par transporteur.

Ratio d'autonomie financière à long terme. Proportion des capitaux fournis par les créanciers. Le ratio est utilisé comme mesure de solvabilité et est obtenu en divisant le passif à long terme par le total du passif à long terme plus les capitaux propres.

Ratio d'exploitation. Le ratio d'exploitation est la proportion des recettes totales d'exploitation qui ont été absorbées par les dépenses totales d'exploitation et est obtenu en divisant les dépenses d'exploitation par les recettes d'exploitation.

Ratio du fond de roulement. Voir le coefficient de liquidité général.

Ratio de rotation de l'actif. Mesure de rentabilité obtenue en divisant les recettes totales d'exploitation par l'actif total.

Recettes d'exploitation. Les recettes d'exploitation incluent **seulement** les recettes relatives au transport routier de marchandises pour compte d'autrui. Elles comprennent les montants totaux facturés par le transporteur, à l'exclusion de la part des recettes prévue pour les autres transporteurs dans le cas de liaisons inter-transporteur.

Rendement de l'actif. Mesure de rentabilité exprimée en pourcentage et obtenue en divisant le bénéfice net après impôts par le total de l'actif et en multipliant par 100.

Rendement des capitaux à long terme utilisés. Mesure du rendement financier des capitaux à long terme pour les fournisseurs de ces capitaux, obtenue en divisant le bénéfice net, compte non tenu des intérêts sur la dette et des impôts sur ce bénéfice, par la somme du passif à long terme et des capitaux propres.

Rendement des capitaux propres. Mesure du rendement financier de l'entreprise pour les propriétaires, obtenue en divisant le bénéfice net avant impôt par les capitaux propres.

Revenu supplémentaire du travail. Paiements faits par l'employeur pour l'avantage futur de ses salariés qui comprend les cotisations des employeurs aux caisses de retraite et aux régimes de prévoyance des salariés, aux caisses d'indemnisation des accidentés, et à l'assurance-chômage.

Salaires et traitements. Rémunération totale moins le revenu supplémentaire du travail ou les avantages sociaux.

Sondage. Méthode utilisée pour choisir au hasard une partie d'un groupe à des fins d'études. Plutôt que d'étudier le groupe tout entier, on peut étudier une partie du groupe appelée «échantillon».

Statistiques de l'activité de l'industrie. Statistiques décrivant la production de l'industrie en fonction des tonnes, des tonnes-kilomètres, des kilomètres-véhicules et des produits transportés d'un point à l'autre.

Statistiques de la structure de l'industrie. Statistiques décrivant la taille, le rendement et la situation financière de l'industrie, selon les recettes, les dépenses, les bilans, le matériel exploité et la main-d'oeuvre. Ces valeurs sont également appelées variables d'entrée.

Stratification. Partition mutuellement exclusive de la population observée en groupes relativement homogènes par rapport à une ou plusieurs caractéristiques (p. ex., géographie et classification industrielle, taille, etc.). Ces groupes portent le nom de strates.

Taux d'imputation relatif. La proportion des valeurs estimatives publiées (revenus ou dépenses) attribuable à l'imputation des données.

Taux de rendement du bénéfice d'exploitation. Calculé en divisant le bénéfice net avant les intérêts sur la dette et les impôts par l'actif total. Comme les frais d'intérêt sont inclus dans le revenu net, ce taux mesure la rentabilité indépendamment de la façon dont l'entreprise est financée.

Taux de réponse. Le nombre de transporteurs ayant répondu de façon globale ou partielle aux questions, divisé par le nombre de transporteurs à l'enquête (cas résolus et non résolus) d'unités dans le champ d'enquête.

Tonne-kilomètre. Expression du poids (masse) multiplié par la distance entre l'origine et la destination de chaque expédition. Il s'agit de la mesure normalisée de rendement utilisée pour l'industrie du camionnage.

Transferts (Liaisons inter-transporteurs). Marchandises transportées par un premier transporteur vers un point intermédiaire. À partir de ce point, un autre transporteur transporte les marchandises vers une autre destination qui peut être un point intermédiaire ou la destination finale.

Transport de longue distance. Le mouvement des marchandises entre deux agglomérations ou terminaux. Ce mouvement exclut le service de la cueillette et la livraison.

Transporteurs routiers internationaux. Transporteurs pour compte d'autrui ou pour compte propre domiciliés au Canada qui opèrent aux États-Unis ou au Mexique.

Transporteurs routiers interprovinciaux. Transporteurs pour compte d'autrui ou pour compte propre qui opèrent dans plus d'une province ou territoire.

Transporteurs routiers pour compte d'autrui. Transporteurs qui, moyennant rétribution, assurent le transport de marchandises.

Transporteurs routiers pour compte propre. Entreprises dont l'activité principale n'est pas le camionnage, mais opèrent leur propre flotte de véhicules (possédés ou loués) pour le transport de leurs marchandises.

Definitions of Financial Ratios**Définitions des ratios financiers****Profitability****Rentabilité**

$$\text{Operating Profit Margin (\%)} = \frac{\text{Net Operating Income}}{\text{Operating Revenue}} \times 100$$

$$\text{Marge bénéficiaire d'exploitation (\%)} = \frac{\text{Recettes nettes d'exploitation}}{\text{Recettes d'exploitation}} \times 100$$

$$\text{Operating Ratio} = \frac{\text{Operating Expenses}}{\text{Operating Revenue}}$$

$$\text{Ratio d'exploitation} = \frac{\text{Dépenses d'exploitation}}{\text{Recettes d'exploitation}}$$

$$\text{Return on Assets (\%)} = \frac{\text{Net Income before Extraordinary Items}}{\text{Total Assets}} \times 100$$

$$\text{Rendement de l'actif (\%)} = \frac{\text{Recettes nettes avant postes extraordinaires}}{\text{Total de l'actif}} \times 100$$

Leverage**Levier financier**

$$\text{Return on Equity (\%)} = \frac{\text{Net Income before Extraordinary Items}}{\text{Owner's Equity}} \times 100$$

$$\text{Rendement de l'avoir (\%)} = \frac{\text{Recettes nettes avant postes extraordinaires}}{\text{Avoir des propriétaires}} \times 100$$

$$\text{Return on Capital Employed (\%)} = \frac{\text{Net Income before Tax and Interest}}{\text{Long Term Capital Employed}} \times 100$$

$$\text{Rendement des capitaux employés (\%)} = \frac{\text{Recettes nettes avant impôt et intérêt}}{\text{Capitaux employés à long terme}} \times 100$$

$$\text{Interest Coverage Ratio} = \frac{\text{Net Income before Tax and Interest}}{\text{Interest Expenses}}$$

$$\text{Ratio de couverture des intérêts} = \frac{\text{Recettes nettes avant impôt et intérêt}}{\text{Intérêts versés}}$$

Solvency**Solvabilité**

$$\text{Working Capital Ratio} = \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

$$\text{Ratio du fonds de roulement} = \frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

$$\text{Long-Term Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Long-Term Debt}}{\text{Long Term Capital Employed}}$$

$$\text{Ratio de la dette à long terme sur l'avoir des actionnaires} = \frac{\text{Dette à long terme}}{\text{Capitaux employés à long terme}}$$

FOR FURTHER READING

Selected Publications
from Statistics Canada

LECTURES SUGGÉRÉES

Choisies parmi les publications
de Statistique Canada

	Catalogue
Surface and Marine Transport – <i>Service Bulletin</i> – Eight issues a year. Bilingual.	Transport terrestre et maritime – <i>Bulletin de Service</i> – Huit numéros par année. Bilingue. 50-002
Aviation – <i>Service Bulletin</i> – Bilingual. Monthly.	Aviation – <i>Bulletin de service</i> – Bilingue. Mensuel. 51-004
Air Carrier Traffic at Canadian Airports – <i>Annual</i> . Bilingual.	Trafic des transporteurs aériens aux aéroports canadiens – <i>Annuel</i> . Bilingue. 51-203
Air Passenger Origin and Destination: Domestic Report – <i>Annual</i> . Bilingual.	Origine et destination des passagers aériens, Rapport sur le trafic intérieur – <i>Annuel</i> . Bilingue. 51-204
Air Passenger Origin and Destination: Canada / United States Report – <i>Annual</i> . Bilingual.	Origine et destination des passagers aériens, Rapport sur le trafic Canada/États-Unis – <i>Annuel</i> . Bilingue. 51-205
Canadian Civil Aviation – <i>Annual</i> . Bilingual.	Aviation civile canadienne – <i>Annuel</i> . Bilingue. 51-206
Air Charter Statistics – <i>Annual</i> . Bilingual.	Statistique des affrètements aériens – <i>Annuel</i> . Bilingue. 51-207
Rail in Canada – <i>Annual</i> . Bilingual.	Le transport ferroviaire au Canada – <i>Annuel</i> . Bilingue. 52-216
Passenger Bus and Urban Transit Statistics – <i>Annual</i> . Bilingual.	Statistique du transport des voyageurs par autobus et du transport urbain – <i>Annuel</i> . Bilingue. 53-215
Road Motor Vehicles – Fuel Sales – <i>Annual</i> . Bilingual.	Véhicules automobiles, ventes de carburants – <i>Annuel</i> . Bilingue. 53-218
Road Motor Vehicles – Registrations – <i>Annual</i> . Bilingual.	Véhicules automobiles, immatriculations – <i>Annuel</i> . Bilingue. 53-219
Trucking in Canada – <i>Annual</i> . Bilingual.	Le camionnage au Canada – <i>Annuel</i> . Bilingue. 53-222
Shipping in Canada – <i>Annual</i> . Bilingual.	Le transport maritime au Canada – <i>Annuel</i> . Bilingue. 54-205
International Travel – <i>Advance Information</i> – <i>Monthly</i> . Bilingual.	Voyages internationaux, renseignements provisoires – <i>Mensuel</i> . Bilingue. (Touriscope) 66-001P
International Travel – <i>Quarterly</i> . Bilingual.	Voyages internationaux – <i>Trimestriel</i> . Bilingue. 66-001
International Travel – <i>Annual</i> . Bilingual.	Voyages internationaux – <i>Annuel</i> . Bilingue. 66-201
Travel Log – <i>Quarterly</i> . Bilingual.	Info-voyages – <i>Trimestriel</i> . Bilingue. 87-003

To order a publication, you may telephone 1 613-951-7277 or use facsimile number 1 613 951-1584. For toll free in Canada only telephone 1 800-267-6677. When ordering by telephone or facsimile a written confirmation is not required.

Pour obtenir une publication, veuillez téléphoner au 1 613 951-7277 ou utiliser le numéro du télécopieur 1 613 951-1584. Pour appeler sans frais, au Canada seulement, composez le 1 800-267-6677. Il n'est pas nécessaire de nous faire parvenir une confirmation pour une commande faite par téléphone ou télécopieur.

How to get the economic facts and analysis you need on transportation!

Available from the Transportation Division are...

- key financial operating statistics and commodity and/or passenger origin-destination data for the trucking, bus, marine, rail and air transport industries;
- special tabulations and analytical studies tailored to your business needs on a cost-recovery basis;
- service bulletins providing preliminary release data, intermodal comparisons, etc.

Get the facts! Find out how the Transportation Division can help you meet your information needs by contacting:

Tricia Trépanier, Director
Transportation Division
Statistics Canada
Jean Talon Building, 12th Floor
Tunney's Pasture
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Telephone: (613) 951-8704
Facsimile: (613) 951-0579
Internet: treptri@statcan.ca

Jim Cain, Chief
Trucking Section

Telephone: (613) 951-0518
Facsimile: (613) 951-0579
Internet: cainjim@statcan.ca

Andrea Mathieson, Chief
Marine Section

Telephone: (613) 951-8699
Facsimile: (613) 951-0579
Internet: mathand@statcan.ca

Ruth Martin, Chief
Multimodal Transport Section

Telephone: (613) 951-5700
Facsimile: (613) 951-0579
Internet: martrut@statcan.ca

Gord Baldwin, Chief
Aviation Statistics Centre

Telephone: (819) 997-6942
Facsimile: (819) 953-8499
Internet: baldgor@statcan.ca

Robert Larocque, Head
Dissemination Unit
Trucking and Multimodal Transport Section

Telephone: (613) 951-2486
Facsimile: (613) 951-0579
Internet: laroque@statcan.ca

Comment obtenir les analyses et les données économiques dont vous avez besoin sur le secteur des transports

Vous pouvez obtenir, auprès de la Division des transports...

- des indicateurs précis sur la situation financière des entreprises de transport par camion, autobus, bateau, train et avion, ainsi que sur l'origine et la destination des marchandises et des passagers;
- des totalisations spéciales et des études analytiques répondant aux besoins de votre entreprise à frais recouvrables;
- bulletins de service contenant des données provisoires, des comparaisons intermodales, etc.

Laissez parler les faits! La Division des transports peut vous aider à combler vos besoins en information, communiquez avec les personnes suivantes:

Tricia Trépanier, Directrice
Division des transports
Statistique Canada
12^e étage, immeuble Jean-Talon
Parc Tunney
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

Téléphone: (613) 951-8704
Télécopieur: (613) 951-0579
Internet: treptri@statcan.ca

Jim Cain, Chef
Section du camionnage

Téléphone: (613) 951-0518
Télécopieur: (613) 951-0579
Internet: cainjim@statcan.ca

Andrea Mathieson, Chef
Section du transport maritime

Téléphone: (613) 951-8699
Télécopieur: (613) 951-0579
Internet: mathand@statcan.ca

Ruth Martin, Chef
Section des transports multimodaux

Téléphone: (613) 951-5700
Télécopieur: (613) 951-0579
Internet: martrut@statcan.ca

Gord Baldwin, Chef
Centre des statistiques de l'aviation

Téléphone: (819) 997-6942
Télécopieur: (819) 953-8499
Internet: baldgor@statcan.ca

Robert Larocque, Chef
Unité de la diffusion
Section des transports multimodaux et du camionnage

Téléphone: (613) 951-2486
Télécopieur: (613) 951-0579
Internet: laroque@statcan.ca