

**Leasing services industries  
in the 1990s**

by  
Randy Smadella

**Number 20**

**Le secteur des services de  
location au cours des  
années 1990**

par  
Randy Smadella

**Numéro 20**

## Analytical Paper Series

The Analytical Paper Series publishes research undertaken in Services Division and other parts of Statistics Canada. It also welcomes papers related to the services industries from government departments, research institutes, businesses and academics. The objective of the Series is to disseminate knowledge and stimulate discussion.

All papers are subject to peer review as well as review by a panel of experts inside and outside Statistics Canada, as necessary. The views expressed in the articles are those of the authors and do not necessarily reflect the views of Statistics Canada.

Papers in the Series are distributed to Statistics Canada's Regional Offices, depository libraries, universities and interested individuals. They are catalogued and indexed nationally and internationally.

Proposals for joint research efforts with interested parties are welcome.

## Série d'études analytiques

La Série d'études analytiques comprend les recherches de la Division des services et d'autres secteurs de Statistique Canada. Elle sert aussi à la publication de documents relatifs au secteur des services qui proviennent des ministères, des instituts de recherche, des entreprises et des universitaires. La Série vise à diffuser les connaissances et à stimuler la discussion.

Tous les documents sont sujets à un contrôle interne et peuvent éventuellement être examinés par un groupe d'experts de Statistique Canada et de l'extérieur. Statistique Canada ne partage pas nécessairement les opinions exprimées dans les articles.

Les documents d'analyse sont distribués aux bibliothèques de dépôt et aux bureaux régionaux de Statistique Canada, ainsi qu'à d'autres intéressés. Ils sont catalogués et indexés à l'échelle nationale et internationale.

Les Divisions sont disposées à examiner des propositions visant la conduite de recherches conjointes.

---

### Note of Appreciation

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

---

### 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.



Statistics Canada  
Services Division

Statistique Canada  
Division des services

## Leasing services industries in the 1990s

by  
Randy Smadella

Price: \$10.00 per issue, \$35.00 annually

Reprinted from **Services Indicators**,  
Catalogue no. 63-016-XPB, 1<sup>st</sup> quarter 1998.

63F0002XPB No. 20  
ISBN: 0-660-60572-4  
ISSN: 1201-9038

December 1998

For further information, please contact the author at  
(613) 952-3472 or:

Don Little  
Editor, Services Indicators  
Services Division  
Statistics Canada  
Jean Talon Building, 10th floor, Section D2  
Tunney's Pasture, Ottawa, Ontario  
Canada K1A 0T6  
Telephone: (613) 951-6739  
Facsimile: (613) 951-6696

Published by the authority of the Minister responsible for  
Statistics Canada

© Minister of Industry, 1998

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 other-  
wise without prior written permission from Licence Services,  
Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada  
K1A 0T6.

## Le secteur des services de location au cours des années 1990

par  
Randy Smadella

Prix : 10 00\$ l'exemplaire, 35 00\$ annuellement

Article paru dans **Indicateurs des services**,  
N° 63-016-XPB au catalogue, 1<sup>er</sup> trimestre 1998.

63F0002XPB n° 20  
ISBN : 0-660-60572-4  
ISSN : 1201-9038

Décembre 1998

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec l'auteur au  
(613) 952-3472 ou avec :

Don Little  
Éditeur, Indicateurs des services  
Division des services  
Statistique Canada  
Édifice Jean-Talon, 10e étage, section D2  
Parc Tunney, Ottawa (Ontario)  
Canada, K1A 0T6  
Téléphone : (613) 951-6739  
Télécopieur : (613) 951-6696

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1998

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.

## **Abstract**

Leasing, rather than buying, is increasingly becoming an attractive option for both consumers and businesses. This article looks at the industries that rent or lease: automobiles and trucks; and machinery and equipment. In some instances, the focus turns to the sub-industries comprising these broader industry groups. The article quantitatively examines the industries' financial performances, and employment, remuneration, and output levels from 1991 to 1995. Also examined is the effect of firm size on outcomes in these industries.

## **Résumé**

La location, plutôt que l'achat, représente une formule de plus en plus intéressante pour les consommateurs comme pour les entreprises. Le présent article porte sur les services de location et de location à bail d'automobiles et de camions ainsi que de machines et de matériel. Dans certains cas, des sous-catégories de ces deux groupes d'activité sont également examinées. L'article présente une analyse quantitative des résultats financiers, de l'emploi, de la rémunération et des niveaux de production de ces groupes d'activité entre 1991 et 1995. L'incidence de la taille des entreprises sur la production dans ces groupes d'activité est également étudiée.

## Leasing services industries in the 1990s

by Randy Smadella  
Services Division  
Telephone: (613) 952 3472  
Fax: (613) 951 6696

Leasing, rather than buying, is increasingly becoming an attractive option for both consumers and businesses in today's economy. This article examines recent leasing services activities in Canada by focusing on two major industry groups: automobile and truck rental and leasing services; and machinery and equipment rental and leasing services.<sup>1</sup> Also analyzed are each industry group's structure, characteristics and performance, with an emphasis on the 1991-95 period. In some instances, attention is focused on sub-industries within each broad industry group.

## Le secteur des services de location au cours des années 1990

par Randy Smadella  
Division des services  
Téléphone : (613) 952-3472  
Télécopieur : (613) 951-6696

La location, plutôt que l'achat, représente une formule de plus en plus intéressante pour les consommateurs comme pour les entreprises dans le contexte économique actuel. Le présent article examine les activités récentes des services de location au Canada, notamment dans deux groupes d'activité importants : les services de location d'automobiles et de camions et les services de location de machines et de matériel<sup>1</sup>. L'article présente également une analyse de la structure, des caractéristiques et du rendement de chacun des groupes d'activité et porte une attention particulière à la période 1991-1995. Dans certains cas, des sous-catégories de chacun des groupes font l'objet d'une analyse plus poussée.

### Methodology and data sources

The estimates used in this article are derived from data obtained by Statistics Canada through the direct survey responses of firms, generally covering companies with revenue over \$250,000. They are combined with administrative data obtained from Revenue Canada for firms below this threshold (\$10,000-\$249,999) and supplemented by estimates for unincorporated businesses with revenue above \$25,000. Administrative tax data have been obtained from Revenue Canada to estimate for non-response and non-surveyed companies and combined with imputation based on donors and adjacent-year estimation. This analysis does not include firms primarily engaged in finance leasing (SIC 7124) or firms engaged in renting aircraft (SIC 4522).

### Méthodologie et sources de données

Les estimations utilisées dans le cadre du présent article sont fondées sur des données que Statistique Canada a recueillies par le biais d'enquêtes directes auprès d'entreprises, regroupant généralement des sociétés dont les recettes sont supérieures à 250 000 dollars. Ces données sont combinées à des données administratives fournies par Revenu Canada et visant des entreprises dont les recettes sont inférieures au seuil établi (10 000 dollars - 249 999 dollars) et sont complétées par des estimations visant les entreprises non constituées en sociétés et dont les recettes sont supérieures à 25 000 dollars. Les données fiscales de sources administratives ont été obtenues auprès de Revenu Canada en vue d'établir des estimations pour la non-réponse et pour les sociétés qui ne sont pas visées par l'enquête; ces données sont combinées à des imputations fondées sur les réponses fournies et sur des estimations des années qui précèdent ou suivent immédiatement l'année à l'étude. Cette analyse ne vise pas les entreprises dont l'activité principale est le crédit-bail (classe 7124 de la CTI) et les entreprises qui louent des aéronefs (classe 4522 de la CTI).

### Automobile and truck rental and leasing services

This broad industry group consists primarily of firms that rent out or lease passenger cars and trucks, but do so without providing drivers. The number of establishments in Canada providing these services dropped more than 22%

### Services de location et de location à bail d'automobiles et de camions

Ce vaste groupe d'activité couvre principalement les entreprises offrant des services de location ou de location à bail de voitures particulières et de camions sans chauffeur. Le nombre d'établissements offrant ces services au Canada a diminué de

<sup>1</sup> These industries are classified under Standard Industrial Classifications (SIC) 992 and 991, respectively.

<sup>1</sup> Ces activités figurent sous les rubriques 992 et 991, respectivement, de la Classification type des industries (CTI).

between 1990 and 1994. Much of this decline was recovered in 1995 when the number of establishments increased by 12% to 2,793 (Chart 1). About half of the pre-1995 decline occurred in 1991 at the height of the recession, when downsizing and consolidation of operations commenced in an effort to improve industry efficiency.

By 1995, following three years of declining revenues, the growing popularity of vehicle leasing, combined with a recovering economy, enabled the industry to bounce back from revenues lost in the early 1990s. Revenues rebounded by \$165 million (5.8%) in 1995 to surpass \$3 billion for the first time (Table 1). The number of vehicles leased has more than doubled since 1990, accounting for nearly 40% of new vehicles delivered in 1995, and this has helped to propel leasing revenues to record high levels.

Regionally, about half of all leasing revenues come from Ontario. As well, more than two-thirds of the 1995 *growth* in leasing revenue emanated from Ontario. Alberta and British Columbia each accounted for about 15% of the 1995 growth, followed by Quebec at 9%.

The rise in revenues in 1995 did not translate into higher profits. Profit levels fell, as did profit margins (before taxes) which dropped to 6.0% from 6.9% in 1994. Greater competition, due to an expanding number of firms in this market, may have put downward pressure on profits.

plus de 22 % entre 1990 et 1994. Toutefois, en 1995, le nombre de ces établissements s'est accru de 12 % pour atteindre 2 793, ce qui a permis de compenser une grande partie du recul (graphique 1). Environ la moitié de la réduction antérieure à 1995 s'est produite en 1991, au plus fort de la récession, au début des mouvements de réduction de l'effectif et de consolidation des opérations entrepris en vue d'améliorer le rendement du secteur.

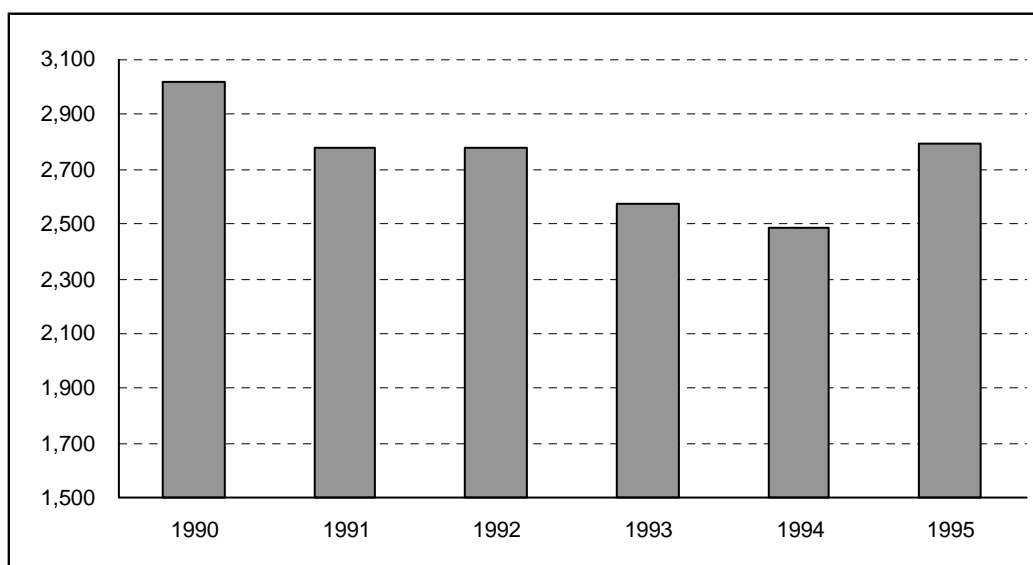
En 1995, à la suite de trois années caractérisées par une diminution des recettes, la popularité croissante de la location de véhicules, combinée à une reprise économique, a permis à ce secteur de rebondir pour récupérer les recettes perdues au début des années 1990. Les recettes ont augmenté de 165 millions de dollars (5,8 %) en 1995 dépassant, pour la première fois, le seuil des 3 milliards de dollars (tableau 1). Le nombre de véhicules loués a plus que doublé depuis 1990 et représente près de 40 % de nouveaux véhicules livrés en 1995; ces résultats ont contribué à propulser les recettes de location vers de nouveaux sommets.

Sur le plan régional, environ la moitié de l'ensemble des recettes de location proviennent de l'Ontario. De même, plus des deux tiers de la *croissance* observée en 1995 au chapitre des recettes de location est attribuable à l'Ontario. L'Alberta et la Colombie-Britannique comptent pour environ 15 % chacune de la croissance de 1995; vient ensuite le Québec avec 9 %.

La hausse des recettes enregistrée en 1995 ne s'est pas traduite par une augmentation des bénéfices. Les niveaux de bénéfices ont diminué, tout comme les marges bénéficiaires (avant impôts) qui sont passées de 6,9 % en 1994 à 6,0 % l'année suivante. L'intensification de la concurrence, attribuable à l'augmentation du nombre d'entreprises sur ce marché, pourrait avoir exercé une pression à la baisse sur les bénéfices.

**Chart 1. Number of vehicle leasing establishments, 1990-95**

**Graphique 1. Nombre d'établissements de location de véhicules, 1990-1995**



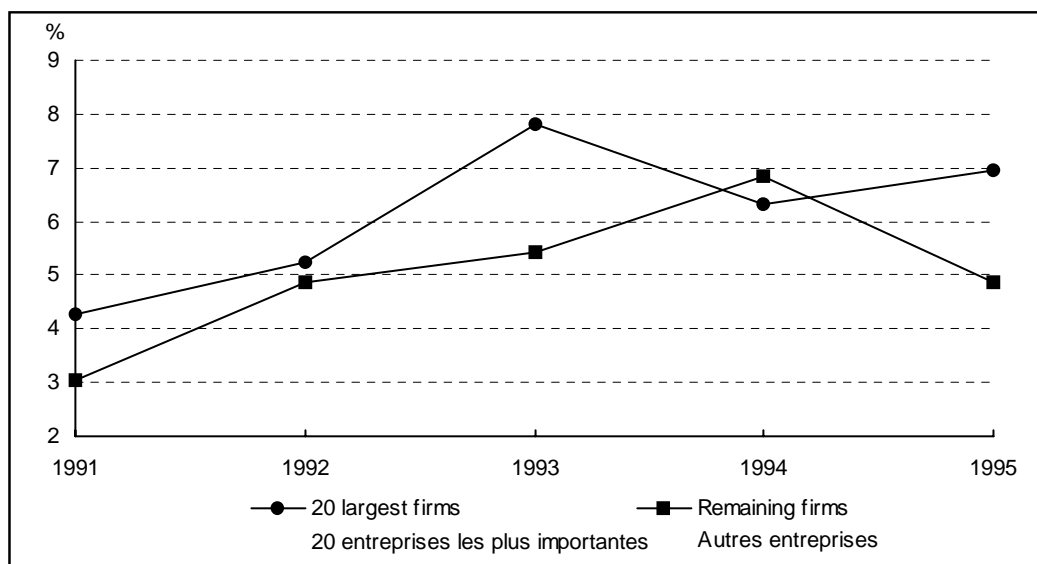
**Table 1. Automobile and truck rental and leasing industry performance, 1991-95**

	Total revenue Recettes totales	Salaries and wages Rémunération	Depreciation Dépréciation	Profit before taxes Bénéfices avant impôt	Profit margin Marge bénéficiaire
		\$000s			
1991	2,781,051	424,515	795,791	93,030	3.3
1992	2,679,962	457,405	733,102	156,307	5.8
1993	2,603,607	477,340	701,156	163,005	6.3
1994	2,858,868	512,608	780,863	197,385	6.9
1995	3,023,682	539,007	861,491	180,849	6.0
	Percentage change, year to year — Variation en pourcentage d'une année à l'autre				
1992	-3.6	7.7	-7.9	68.0	
1993	-2.8	4.4	-4.4	4.3	
1994	9.8	7.4	11.4	21.1	
1995	5.8	5.1	10.3	-8.4	

The automobile and truck rental and leasing industry's 20 largest firms outperformed the rest of the industry in each year except for 1994 (Chart 2). In 1994, the 20 largest firms' average profit margin slipped by nearly two percentage points due to a decline in profits for one of the industry's leading firms. By 1995, the profit margin for these large firms had recovered to reach the 7% level again. The higher profit margins of large firms can be attributed partly to their economies of scale. For example, the largest firms get better financing rates for fleet purchases and also pay lower input costs due to volume discounts on their fleet purchases. The sharp drop in profit margin for the rest of

**Tableau 1. Performance du secteur des services de location et de location à bail d'automobiles et de camions, 1991-1995**

Les vingt entreprises les plus importantes du secteur de la location et de la location à bail d'automobiles et de camions ont surclassé le reste du secteur toutes les années sauf en 1994 (graphique 2). En 1994, la marge bénéficiaire moyenne des vingt entreprises les plus importantes a accusé une baisse de près de deux points de pourcentage en raison d'une diminution des bénéfices enregistrée par l'une des principales entreprises de ce secteur. En 1995, la marge bénéficiaire de ces grandes entreprises a rebondi pour atteindre, de nouveau, le seuil des 7 %. Les marges bénéficiaires plus importantes dont jouissent les grandes entreprises peuvent être partiellement imputables aux économies d'échelle. Ainsi, les grandes entreprises obtiennent de meilleurs

**Chart 2. Profit margins in the industry, 1991-95****Graphique 2. Marges bénéficiaires du secteur, 1991-1995**

the industry in 1995 largely occurred in medium-sized firms with revenue greater than \$250,000.

The share of industry revenues accounted for by the industry's 20 largest firms peaked in 1993, but fell subsequently as the industry's remaining firms regained revenues that they had lost during the recession. Whereas the 20 largest firms accounted for 39% of revenues in 1992 and 1993, this had declined to 37% by 1995. The 20 largest firms lost market share because their rate of revenue growth was exceeded by that of the smaller firms in both 1994 and 1995 (Chart 3).

Nevertheless, the 20 largest firms still earned more than one-third of the industry's revenues in 1995, an inordinately large proportion given that they comprised only 0.7% of the firms in the industry. At the other end of the spectrum, firms with revenues below \$2 million represented 90% of the industry's firms, but accounted for only about one-quarter of its revenues in 1995.

The business sector is by far the industry's most important customer. In 1994, it purchased 64% of the industry's output, while individuals purchased only 29%. In the business sector, firms in distributive trades were the primary clients, accounting for 36% of all the industry's revenues.

taux de financement pour l'achat de véhicules et assument également des coûts d'intrants moins élevés en raison des rabais dont elles bénéficient sur l'achat de véhicules. La baisse marquée des marges bénéficiaires observée dans le reste du secteur en 1995 a principalement touché les entreprises de taille moyenne déclarant des recettes supérieures à 250 000 dollars.

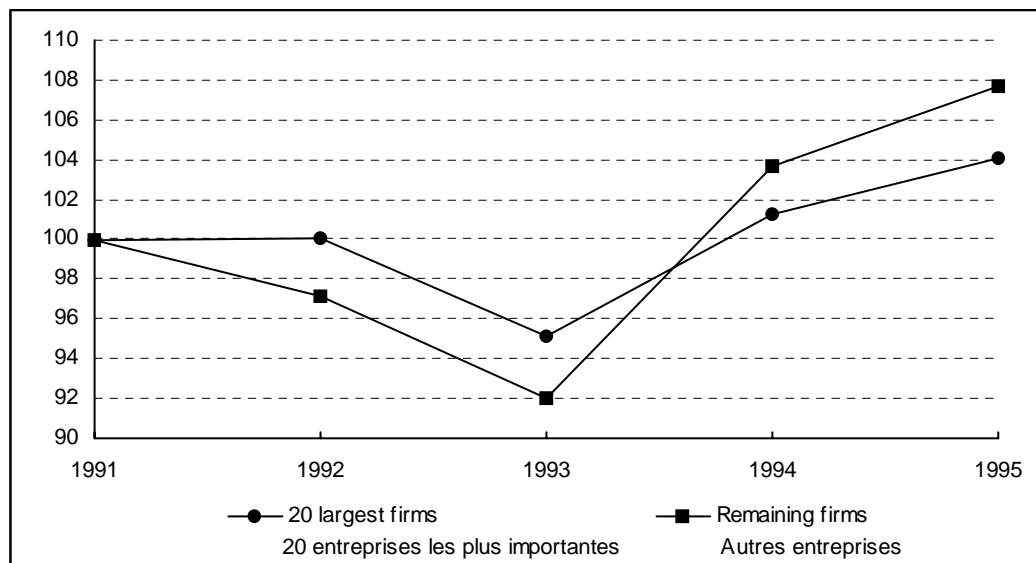
La part des recettes du secteur qui revient aux vingt entreprises les plus importantes a atteint un sommet en 1993, mais a baissé ensuite, les autres entreprises du secteur ayant repris le terrain perdu au chapitre des recettes au cours de la récession. Si les vingt principales entreprises obtenaient 39 % des recettes en 1992 et en 1993, elles n'accaparaient plus que 37 % des recettes en 1995. Le rétrécissement de la part de marché des vingt principales entreprises tient au fait que les entreprises de plus petite taille ont affiché des taux de croissance des recettes supérieurs à ceux de ces grandes entreprises en 1994 et en 1995 (graphique 3).

Il n'en reste pas moins que les vingt principales entreprises ont obtenu plus du tiers des recettes du secteur en 1995, une proportion étonnamment élevée compte tenu qu'elles ne représentaient que 0,7 % des entreprises du secteur. À l'inverse, les entreprises dont les recettes sont inférieures à 2 millions de dollars représentaient 90 % des entreprises du secteur, mais n'ont obtenu que le quart environ des recettes en 1995.

Le secteur des entreprises est de loin le client le plus important de cette branche d'activité. En 1994, il a acheté 64 % de la production de cette industrie comparativement à 29 % seulement pour les particuliers. Dans le secteur des entreprises, les principaux clients ont été les entreprises du commerce de distribution; elles ont compté pour 36 % de l'ensemble des recettes de l'industrie.

**Chart 3. Revenue growth index for the industry's firms, 1991-95 (Index 1991 = 100)**

**Graphique 3. Indice de croissance des recettes des entreprises du secteur, 1991-1995 (Indice de 1991 = 100)**





Annual employment estimates for the industry were erratic from 1991 to 1995.<sup>2</sup> Total employment rose 1.5% during the four-year period to reach 12,400 in 1995. Within the industry's workforce, there was a shift towards part-time employment (Chart 4). While the number of full-time jobs fell by 1% between 1991 and 1995, the number of part-time jobs rose by 27% in the same period. This may have been due to uncertainties faced by employers during and following the recession of the early 1990s. Although the economy grew strongly in 1994, this growth subsided somewhat in 1995, thus giving employers less incentive to change the recession-period employment pattern. As a result, part-time employees now comprise a larger proportion of the industry's workforce. Whereas fewer than 9% of the industry's workforce worked part-time in 1991, this proportion had risen to over 11% in 1995. Nevertheless, this proportion was far lower than the 22% posted for the services sector as a whole.<sup>3</sup>

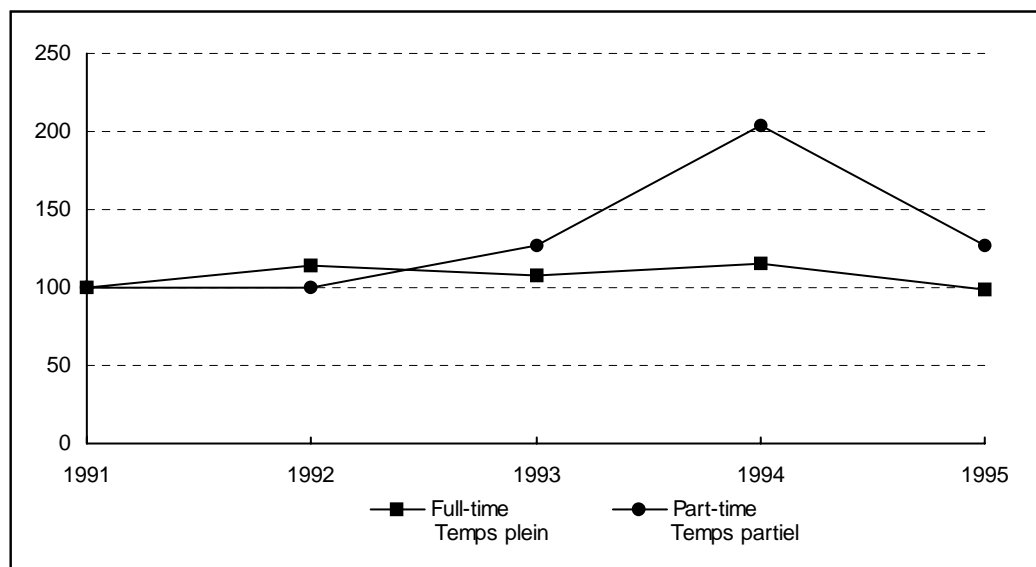
The strongest employment growth for the automobile and truck rental and leasing industry occurred in 1994, following the recession. As the economy recovered, so too did

Les estimations annuelles de l'emploi dans cette branche d'activité ont été irrégulières entre 1991 et 1995<sup>2</sup>. Le nombre total d'emplois s'est accru de 1,5 % au cours de la période de quatre ans pour atteindre 12 400 en 1995. La répartition des emplois au sein de la main-d'œuvre de ce secteur a connu un mouvement en faveur du travail à temps partiel (graphique 4). Le nombre d'emplois à temps plein a reculé de 1 % entre 1991 et 1995, tandis que le nombre d'emplois à temps partiel a progressé de 27 % au cours de la même période. Cette situation pourrait s'expliquer par l'incertitude à laquelle les employeurs ont fait face pendant et après la récession du début des années 1990. Après la forte croissance observée en 1994, l'économie a ralenti quelque peu en 1995 si bien que les employeurs se sont montrés moins enclins à modifier les tendances de l'emploi enregistrées pendant la récession. Par conséquent, les employés à temps partiel représentent maintenant une proportion plus importante de la main-d'œuvre de ce secteur. La proportion des employés à temps partiel est passée de moins de 9 % de la main-d'œuvre du secteur en 1991 à plus de 11 % en 1995. Néanmoins, cette proportion reste nettement inférieure à 22 %, soit celle de l'ensemble du secteur des services<sup>3</sup>.

La plus forte croissance de l'emploi dans les services de location et de location à bail d'automobiles et de camions a été observée en 1994, après la récession. La reprise économique s'est

**Chart 4. Index of full-time and part-time employment, 1991-95 (Index 1991 = 100)**

**Graphique 4. Indices des emplois à temps plein et à temps partiel, 1991-1995 (Indice de 1991 = 100)**



<sup>2</sup> The estimates have been obtained from the Labour Force Survey. For some industries, estimates at the three-digit SIC level can vary significantly from year-to-year due to sample size constraints.

<sup>3</sup> For the services sector as a whole in 1995, 2,210,000 of the sector's 9,852,000 employees worked part-time.

<sup>2</sup> Ces estimations sont tirées de l'Enquête sur la population active. Dans le cas de certaines branches d'activité, les estimations visant le niveau à trois chiffres de la CTI peuvent varier considérablement d'une année à l'autre en raison de contraintes relatives à la taille de l'échantillon.

<sup>3</sup> En 1995, 2 210 000 des 9 852 000 employés de l'ensemble du secteur des services travaillaient à temps partiel.

industry revenues and profits, which prompted the industry to increase its workforce in 1994 to a level 13% higher than that in 1993. When the economic recovery slowed in 1995,<sup>4</sup> there were reductions in the industry's part-time and full-time employment.

Despite the rapid expansion of leasing revenues, average weekly earnings for the industry's workforce slipped to levels well below that of the all-industries average, especially in 1994 and 1995 (Chart 5). This can be attributed largely to the increase in part-time workers in this industry, for whom wage levels tend to be somewhat lower.

### Machinery and equipment rental and leasing services

The broad industry category of machinery and equipment rental and leasing consists primarily of firms that rent out or lease heavy industrial machinery and equipment, audio-visual equipment, videocassettes, and office furniture and machinery. The number of establishments in Canada providing these services in 1995 numbered 8,569, up about 15% from 1994 (Chart 6). The entry of small businesses into this industry is clearly evident, since nearly all new firms had annual revenues of less than \$250,000.

accompagnée d'une augmentation des recettes et des bénéfices des entreprises, ce qui a poussé les employeurs à accroître leurs effectifs. En 1994, on comptait 13 % d'employés de plus qu'en 1993. Avec le ralentissement de la reprise en 1995<sup>4</sup>, ce secteur a connu une baisse des emplois à temps plein et à temps partiel.

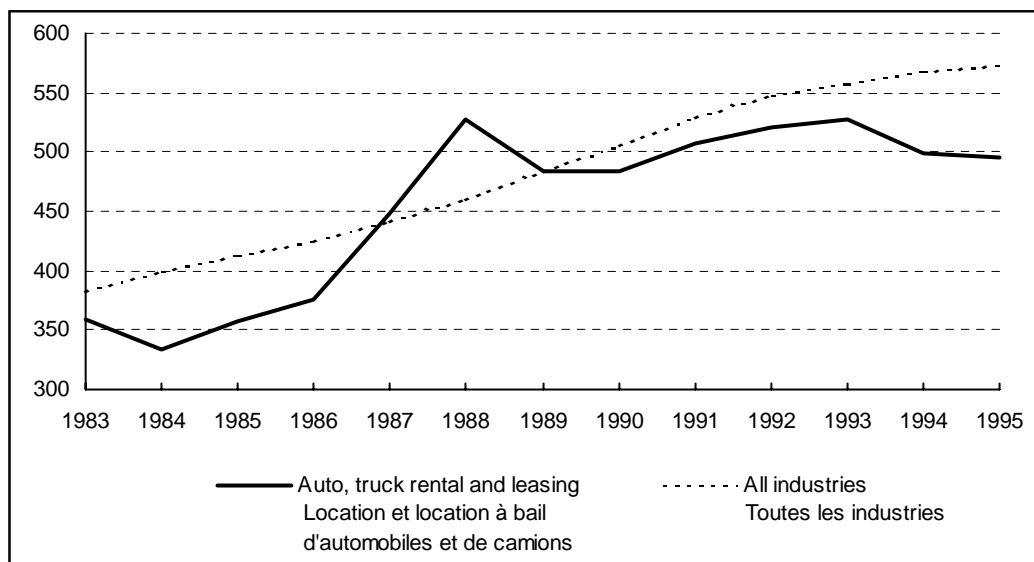
En dépit de la progression rapide des recettes de location, les gains hebdomadaires moyens des employés de ce secteur ont atteint des niveaux nettement inférieurs à la moyenne de l'ensemble de l'économie, notamment en 1994 et en 1995 (graphique 5). Cette situation est largement imputable à l'augmentation des emplois à temps partiel dans ce secteur, emplois qui se caractérisent par des salaires relativement moins élevés.

### Services de location et de location à bail de machines et de matériel

La grande catégorie des services de location et de location à bail de machines et de matériel regroupe principalement les entreprises qui fournissent des services de location ou de location à bail de machines et de matériel lourds à des fins industrielles, de matériel audiovisuel, de vidéocassettes ainsi que de meubles et de machines de bureau. Le nombre d'établissements offrant ces services au Canada s'est établi à 8 569 en 1995, soit environ 15 % de plus qu'en 1994 (graphique 6). L'arrivée de petites entreprises dans ce secteur est fort évidente, presque toutes les nouvelles entreprises ayant déclaré des recettes annuelles inférieures à 250 000 dollars.

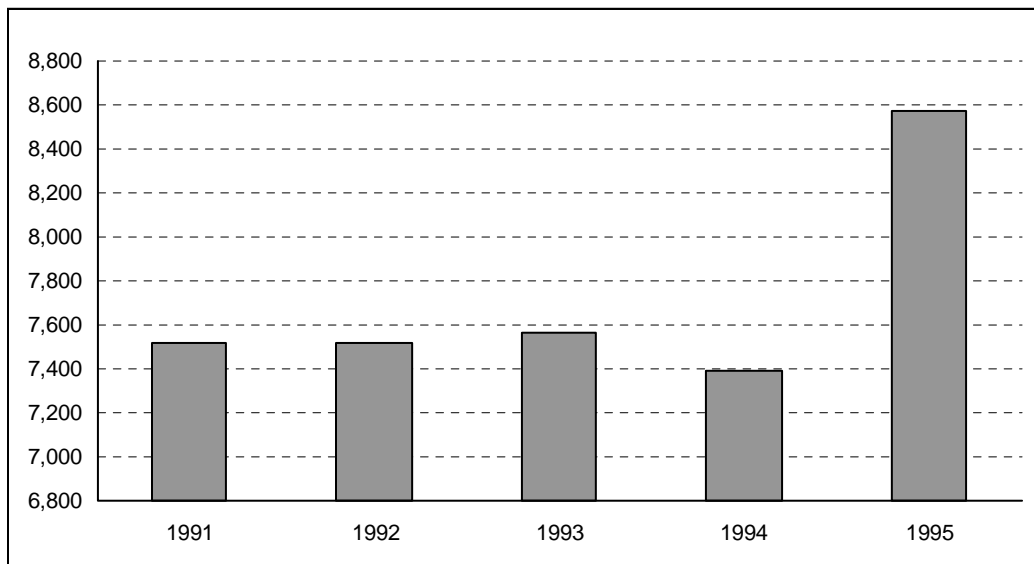
Chart 5. Average weekly earnings for the industry's workforce, 1983-95

Graphique 5. Gains hebdomadaires moyens de la main-d'œuvre du secteur, 1983-1995



<sup>4</sup> Gross domestic product for the Canadian economy rose in real terms by 1.4% in 1995, in contrast to the 4.0% rate recorded in 1994.

<sup>4</sup> Le produit intérieur brut du Canada s'est accru, en termes réels, de 1,4 % en 1995, comparativement à 4,0 % en 1994.

**Chart 6. Number of machinery and equipment leasing establishments, 1991-95****Graphique 6. Nombre d'établissements de location de machines et de matériel, 1991-1995**

Among the sub-industries in this industry group, the largest is the audio-visual equipment rental and leasing industry, with revenues of \$1.3 billion in 1995 (Table 2). The industrial machinery and equipment rental and leasing industry followed closely with revenues of \$1.2 billion.

Revenues for the broad machinery and equipment rental and leasing industry rose from \$3.0 billion in 1991 to \$3.7 billion in 1995, an increase of 22%. Growth was particularly strong following the recession of the early 1990s, especially in 1994 and 1995. Revenues jumped by over \$600 million from 1993 to 1995, due largely to a growing economy and shifting capital investment strategies. Companies, especially those that are small to medium-sized, are increasingly leasing the machinery and equipment they need instead of buying them, as a strategy to conserve cash.

Looking at the \$386 million revenue increase of 1995, the industrial machinery and equipment sub-industry led the way, earning \$158 million in added revenues. Also contributing to the increase was the audio-visual equipment sub-industry, which earned an additional \$128 million.

Les services de location et de location à bail de matériel audiovisuel, qui ont généré des recettes de 1,3 milliard de dollars en 1995 (tableau 2), constituent la sous-catégorie la plus importante de ce groupe d'activité. Les services de location et de location à bail de machines et de matériel industriels suivent de près avec des recettes de 1,2 milliard de dollars.

Les recettes de l'ensemble du groupe couvrant les services de location et de location à bail de machines et de matériel sont passées de 3,0 milliards de dollars en 1991 à 3,7 milliards de dollars en 1995, une augmentation de 22 %. La croissance a été particulièrement marquée après la récession du début des années 1990, notamment en 1994 et en 1995. Les recettes ont grimpé de plus de 600 millions de dollars entre 1993 et 1995, principalement en raison de la croissance économique et de la réorientation des stratégies d'investissement. Pour conserver des liquidités, les sociétés, particulièrement les petites et les moyennes entreprises, tendent de plus en plus à louer les machines et le matériel dont elles ont besoin plutôt que de les acheter.

En ce qui a trait à l'augmentation de 386 millions de dollars au chapitre des recettes en 1995, la sous-catégorie couvrant les services de location et de location à bail de machines et de matériel industriels s'est classée au premier rang avec une progression de 158 millions de dollars; la sous-catégorie couvrant les services de location et de location à bail de matériel audiovisuel a, elle aussi, contribué à cette croissance avec une hausse de 128 millions de dollars.

**Table 2. Machinery and equipment rental and leasing industry performance, 1991-95****Tableau 2. Performance du secteur des services de location et de location à bail de machines et de matériel, 1991-1995**

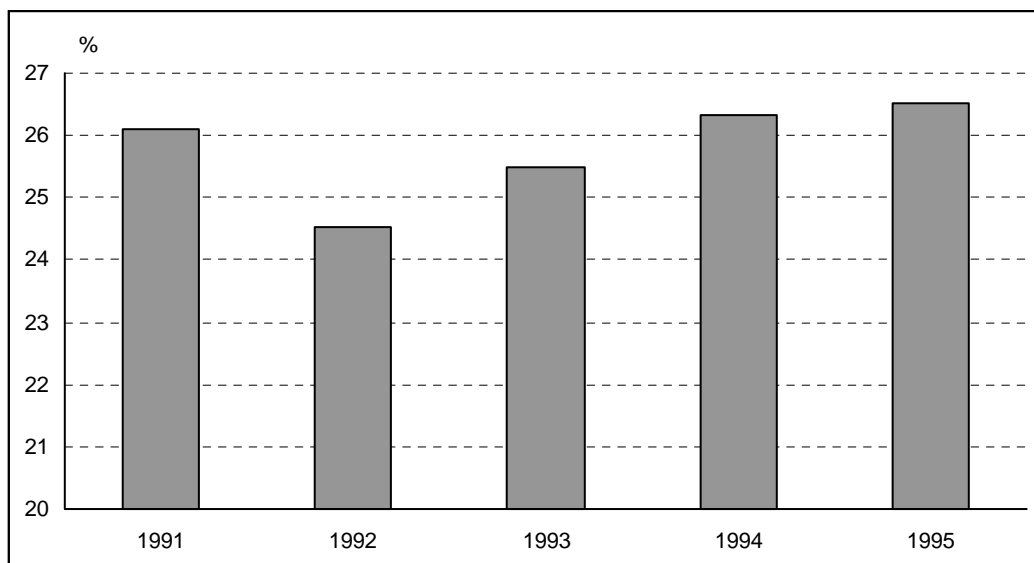
		Total revenue	Salaries and wages	Depreciation	Profit before taxes	Profit margin
		Recettes totales	Rémunération	Dépréciation	Bénéfices avant impôts	Marge bénéficiaire
		\$ 000s				%
<b>Total machinery and equipment rental and leasing — Total des services de location et de location à bail de machines et de matériel</b>						
	1991	3,018,528	821,999	438,596	147,149	4.9
	1992	2,927,345	834,834	427,630	134,816	4.6
	1993	3,048,343	900,544	460,135	139,485	4.6
	1994	3,307,480	912,087	470,374	232,969	7.0
	1995	3,693,687	1,037,276	508,421	272,642	7.4
		Percentage change, year to year — Variation en pourcentage d'une année à l'autre				
	1992	-3.0	1.6	-2.5	-8.4	
	1993	4.1	7.9	7.6	3.5	
	1994	8.5	1.3	2.2	67.0	
	1995	11.7	13.7	8.1	17.0	
<b>Industrial machinery and equipment rental and leasing — Location et location à bail de machines et de matériel industriels</b>						
		\$ 000s				%
	1991	968,050	266,755	141,974	40,887	4.2
	1992	951,666	288,102	133,230	42,309	4.4
	1993	970,781	296,803	134,485	43,509	4.5
	1994	1,066,360	297,210	123,317	102,282	9.6
	1995	1,224,250	356,485	142,962	113,904	9.3
		Percentage change, year to year — Variation en pourcentage d'une année à l'autre				
	1992	-1.7	8.0	-6.2	3.5	
	1993	2.0	3.0	0.9	2.8	
	1994	9.8	0.1	-8.3	135.1	
	1995	14.8	19.9	15.9	11.4	
<b>Audio-visual equipment rental and leasing — Location et location à bail de matériel audiovisuel</b>						
		\$ 000s				%
	1991	1,015,568	266,606	174,753	26,827	2.6
	1992	1,000,456	260,095	172,721	37,318	3.7
	1993	1,102,769	300,025	201,797	41,500	3.8
	1994	1,183,077	308,366	216,858	43,530	3.7
	1995	1,311,389	332,005	234,744	46,637	3.6
		Percentage change, year to year — Variation en pourcentage d'une année à l'autre				
	1992	-1.5	-2.4	-1.2	39.1	
	1993	10.2	15.4	16.8	11.2	
	1994	7.3	2.8	7.5	4.9	
	1995	10.8	7.7	8.2	7.1	
<b>Office furniture and machinery rental and leasing — Location et location à bail de meubles et de machines de bureau</b>						
		\$ 000s				%
	1991	254,915	72,068	21,946	40,176	15.8
	1992	250,832	71,555	29,946	25,279	10.1
	1993	254,818	73,543	30,619	25,384	10.0
	1994	267,941	75,624	33,048	26,457	9.9
	1995	265,936	72,322	31,877	29,071	10.9
		Percentage change, year to year — Variation en pourcentage d'une année à l'autre				
	1992	-1.6	-0.7	36.5	-37.1	
	1993	1.6	2.8	2.2	0.4	
	1994	5.1	2.8	7.9	4.2	
	1995	-0.7	-4.4	-3.5	9.9	
<b>Other machinery and equipment rental and leasing — Location et location à bail d'autres types de machines et de matériel</b>						
		\$ 000s				%
	1991	779,995	216,570	99,923	39,259	5.0
	1992	724,391	215,082	91,733	29,910	4.1
	1993	719,975	230,173	93,234	29,092	4.0
	1994	790,102	230,887	97,151	60,700	7.7
	1995	892,112	276,464	98,838	83,030	9.3
		Percentage change, year to year — Variation en pourcentage d'une année à l'autre				
	1992	-7.1	-0.7	-8.2	-23.8	
	1993	-0.6	7.0	1.6	-2.7	
	1994	9.7	0.3	4.2	108.6	
	1995	12.9	19.7	1.7	36.8	

Ontario and Alberta firms accounted for 60% (34% and 26%, respectively) of the revenue growth in 1995 due to increased revenues from the industrial equipment and the audio-visual rental and leasing sub-industries.

The profit margin (before taxes) for the broad machinery and equipment rental and leasing industry improved by 0.4 percentage points to 7.4% in 1995. Profit margins stabilized somewhat after a strong post-recession increase of 2.4 percentage points in 1994. However, as was the case in each year from 1991 to 1995, the industry's highest profit margin was recorded by the office furniture and machinery sub-industry. In contrast, profit margins for the audio-visual equipment sub-industry remained relatively low at less than 4% for each year in the same period.

In the broad machinery and equipment rental and leasing industry group, the 20 largest firms saw their share of industry revenues drop slightly in 1992 (Chart 7). However, they had regained their lost market share by 1994. A marginal rise in 1995 improved their share to about 26.5% of total industry revenues. Small and medium sized firms (those with less than \$5 million in revenue) comprise most of the industry, accounting for about two-thirds of revenues and 97% of the total number of firms.

**Chart 7. The 20 largest firms' share of industry revenues, 1991-95**



Les entreprises de l'Ontario et de l'Alberta ont compté pour 60 % (soit 34 % et 26 %, respectivement) de la croissance des recettes en 1995, grâce à une hausse des recettes des sous-catégories de location et de location à bail de matériel industriel et de matériel audiovisuel.

Dans l'ensemble des services de location et de location à bail de machines et de matériel, la marge bénéficiaire (avant impôts) a augmenté de 0,4 point de pourcentage pour s'établir à 7,4 % en 1995. Les marges bénéficiaires se sont quelque peu stabilisées à la suite d'une forte progression de 2,4 points de pourcentage en 1994, après la récession. Toutefois, comme cela s'est produit chaque année de 1991 à 1995, la marge bénéficiaire la plus élevée de tout le secteur a été observée dans la sous-catégorie des services de location et de location à bail de meubles et de machines de bureau. Par opposition, les marges bénéficiaires de la sous-catégorie visant le matériel audiovisuel sont demeurées relativement faibles, soit moins de 4 % au cours de chacune des années de cette période.

Dans l'ensemble du groupe des services de location et de location à bail de machines et de matériel, les vingt entreprises les plus importantes ont vu leur part de marché s'amenuiser légèrement en 1992 (graphique 7). Cependant, en 1994, ces grandes sociétés avaient repris le terrain perdu. Une faible hausse en 1995 a porté leur part de marché à environ 26,5 % des recettes totales du secteur. Ce groupe d'activité est principalement composé de petites et moyennes entreprises (soit les sociétés déclarant des recettes inférieures à 5 millions de dollars); celles-ci comptent pour les deux tiers environ des recettes et représentent 97 % du nombre total de firmes.

**Graphique 7. Part des recettes des vingt entreprises les plus importantes du secteur, 1991-1995**

Profit margins for the 20 largest firms were much higher than those for the rest of the industry in the 1990s, but the gap closed somewhat to less than two percentage points in 1994, before widening again in 1995 (Chart 8). The largest firms have advantages that can contribute to higher profit margins: established reputations, customer loyalty, pooled advertising among affiliates, recognizable trade names and other advantages associated with economies of scale and scope. In the videocassette rental industry, for example, bulk purchases of movies generate volume discounts that can translate into improved profit margins for larger firms.

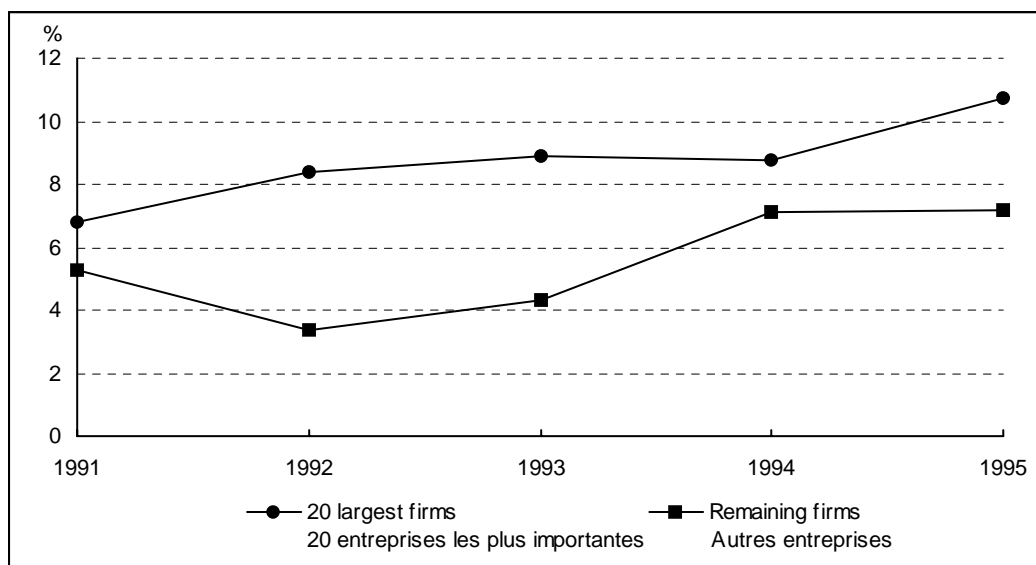
Households purchased 22% of the machinery and equipment rental and leasing industry's output in 1995, down from 26% in 1994. Most (71%) of the industry's output was purchased by the business sector. The construction sector was the primary client for the industrial machinery and equipment rental and leasing sub-industry (38%), followed by firms in distributive trades (16%). The general public purchased 38% of the audio-visual equipment rental and leasing sub-industry's output due to a strong video rental component. The business sector purchased another 49% of this sub-industry's output.

Au cours des années 1990, les vingt entreprises les plus importantes ont affiché des marges bénéficiaires nettement supérieures à celles des autres entreprises du secteur, mais l'écart s'est comblé quelque peu pour se chiffrer à moins de deux points de pourcentage en 1994, avant de se creuser de nouveau en 1995 (graphique 8). Les grandes entreprises jouissent de certains avantages susceptibles de contribuer à des marges bénéficiaires plus élevées : une réputation bien établie, une clientèle fidèle, des campagnes publicitaires communes parmi les sociétés affiliées, des noms commerciaux reconnus et d'autres avantages associés aux économies d'échelle et de diversification. Dans le secteur des services de location de vidéocassettes, par exemple, l'achat en gros de films donne lieu à des rabais qui peuvent se traduire par des marges bénéficiaires plus élevées pour les grandes entreprises.

La part de la production du secteur des services de location et de location à bail de machines et de matériel achetée par les ménages est passée de 26 % en 1994 à 22 % en 1995. La plupart (71 %) des services offerts par les établissements de ce groupe d'activité sont achetés par le secteur des entreprises. Le secteur de la construction est le principal client des établissements de la sous-catégorie des services de location de machines et de matériel industriels (38 %), suivi des entreprises du commerce de distribution (16 %). Le grand public a acheté 38 % des services fournis par la sous-catégorie visant la location et la location à bail de matériel audiovisuel en raison de l'importance de la location de vidéocassettes. Par comparaison, le secteur des entreprises a acheté 49 % de ces services.

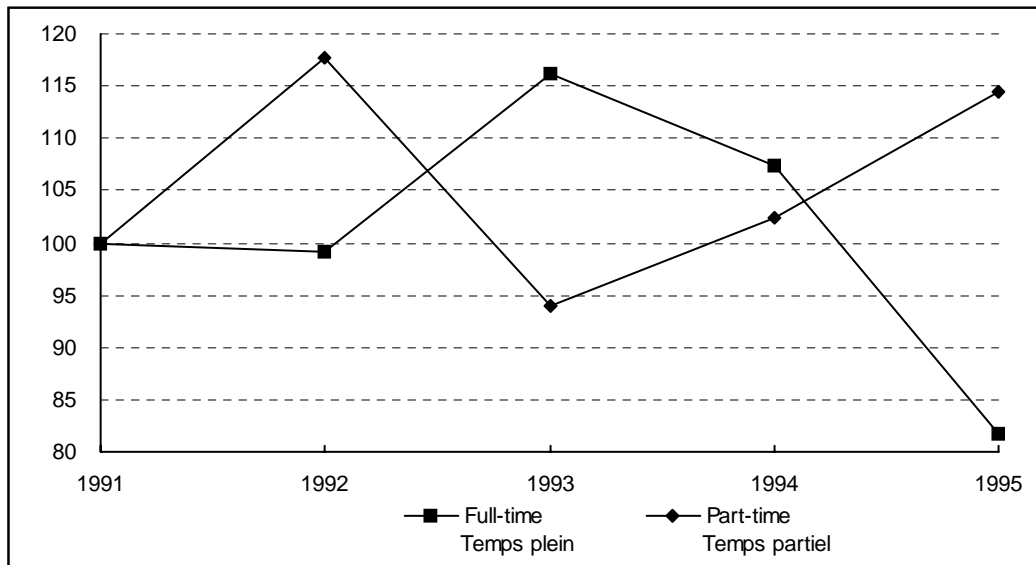
Chart 8. Profit margins in the industry, 1991-95

Graphique 8. Marges bénéficiaires du secteur, 1991-1995



**Chart 9. Indexes of full and part-time employment, 1991-95 (Index 1991 = 100)**

**Graphique 9. Indices des emplois à temps plein et à temps partiel, 1991-1995 (Indice de 1991 = 100)**



As was the case with the automobile and truck rental and leasing industry, annual employment estimates for the machinery and equipment rental and leasing industry were erratic (Chart 9). For the entire 1991-95 period, total employment fell 8% to 34,600 in 1995. This decline could be attributed to an 18% loss of full-time jobs, which more than offset an increase in part-time positions. As a result, a higher proportion of the industry's workforce is now employed part-time. Whereas 33% of industry employees worked part-time in 1991, 40% did so in 1995.<sup>5</sup>

As the economy continues to change, consumers and businesses may increasingly opt to lease, rather than buy, the goods they need. As Statistics Canada adopts the North American Industrial Classification System, and further improves its surveys, high-quality data on various leasing services industries will continue to be compiled and analyzed.

À l'instar des services de location et de location à bail d'automobiles et de camions, les estimations annuelles de l'emploi dans le groupe des services de location et de location à bail de machines et de matériel sont irrégulières (graphique 9). Pour toute la période allant de 1991 à 1995, le nombre total d'emplois a reculé de 8 % pour s'établir à 34 600 en 1995. Cette diminution peut être attribuable à une réduction de 18 % des emplois à temps plein, déficit que n'a pu compenser la croissance des emplois à temps partiel. Par conséquent, une plus forte proportion des employés de ce groupe d'activité travaillent maintenant à temps partiel. Ainsi 33 % des effectifs de ce secteur occupaient un emploi à temps partiel en 1991 contre 40 % en 1995<sup>5</sup>.

La mutation continue de l'économie pourrait inciter les consommateurs et les entreprises à opter de plus en plus pour la location plutôt que pour l'achat des biens dont ils ont besoin. En adoptant le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord et en continuant d'améliorer ses enquêtes, Statistique Canada pourra continuer de rassembler et d'analyser des données d'une grande qualité sur les divers secteurs de services de location.

<sup>5</sup> Average weekly earnings data for this industry are not available.

<sup>5</sup> Les données sur les gains hebdomadaires moyens des employés de ce secteur ne sont pas disponibles.

## Analytical Paper Series

- No.
1. *Business Services, Part 1: Evolution*  
**George Sciadas**
  2. *Business Services, Part 2: The Human Side*  
**George Sciadas**
  3. *Final Purchase, Growing Demand: The Canadian Funeral Services Industry*  
**John Heimbecker**
  4. *Strategic R&D Alliances*  
**Antoine Rose**
  5. *The Demand for Telecommunication Services*  
**Dora Mozes et George Sciadas**
  6. *Television: Glorious Past, Uncertain Future*  
**Tom Gorman**
  7. *The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business*  
**Tarek M. Harchaoui**
  8. *Human Resources in Science and Technology in the Services Sector*  
**Emmanuelle Avon**
  9. *Access to the Information Highway*  
**Paul Dickinson and George Sciadas**
  10. *Temporary Help Service Industry: Its Role, Structure and Growth*  
**Daood Hamdani**
  11. *Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business*  
**Tarek M. Harchaoui**
  12. *Research and Development in a Service Economy*  
**F. D. Gault**
  13. *Access to the Information Highway: The Sequel*  
**Paul Dickinson and George Sciadas**

## Série de documents analytiques

- N°
1. *Services aux entreprises, Partie 1: Évolution*  
**George Sciadas**
  2. *Services aux entreprises, Partie 2: L'aspect humain*  
**George Sciadas**
  3. *Achat final, accroissement de la demande: Les entreprises de services funéraires au Canada*  
**John Heimbecker**
  4. *Alliances stratégiques de R-D*  
**Antoine Rose**
  5. *La demande de services de télécommunications*  
**Dora Mozes and George Sciadas**
  6. *La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain*  
**Tom Gorman**
  7. *L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers*  
**Tarek M. Harchaoui**
  8. *Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services*  
**Emmanuelle Avon**
  9. *Accès à l'autoroute de l'information*  
**Paul Dickinson et George Sciadas**
  10. *Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance*  
**Daood Hamdani**
  11. *Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes*  
**Tarek M. Harchaoui**
  12. *Recherche et développement dans une économie fondée sur les services*  
**F. D. Gault**
  13. *Accès à l'autoroute de l'information : la suite*  
**Paul Dickinson et George Sciadas**



- |  |   |
|--|---|
| <p>14. <i>Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector</i><br/><b>Daood Hamdani</b></p> <p>15. <i>How Resilient is the Services Sector to Recession?</i><br/><b>Don Little</b></p> <p>16. <i>Re-engineering Growth: A Profile of the Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services Industry</i><br/><b>Shirley Beyer and Anne Beaton</b></p> <p>17. <i>The Software Development and Computer Services Industry: An Overview of Developments in the 1990s</i><br/><b>Sirish Prabhu</b></p> <p>18. <i>The Emergence of Logistics Services: Measurement Issues</i><br/><b>Irwin Bess and Larry McKeown</b></p> <p>19. <i>Job gains and job losses: A study of the service sector</i><br/><b>Daood Hamdani</b></p> <p>20. <i>Leasing services industries in the 1990s</i><br/><b>Randy Smadella</b></p> | <p>14. <i>Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services</i><br/><b>Daood Hamdani</b></p> <p>15. <i>Dans quelle mesure le secteur des services résiste-t-il à la récession?</i><br/><b>Don Little</b></p> <p>16. <i>Repenser la croissance : Un profil du secteur des services d'architecture et de génie et des autres services techniques et scientifiques</i><br/><b>Shirley Beyer et Anne Beaton</b></p> <p>17. <i>L'industrie de la production de logiciels et des services informatiques : un aperçu de l'évolution dans les années 1990</i><br/><b>Sirish Prabhu</b></p> <p>18. <i>L'émergence des services logistiques : questions de mesure</i><br/><b>Irwin Bess et Larry McKeown</b></p> <p>19. <i>Gains et pertes d'emplois : une étude du secteur des services</i><br/><b>Daood Hamdani</b></p> <p>20. <i>Le secteur des services de location au cours des années 1990</i><br/><b>Randy Smadella</b></p> |
|--|---|