



# Le Quotidien

## Statistique Canada

**Le lundi 27 novembre 2006**

Diffusé à 8 h 30, heure de l'Est

---

### Communiqués

---

<b>Intermédiaires financiers de dépôts : activités et performance économique, 2005</b>	<b>2</b>
En 2005, la valeur des services fournis par les intermédiaires financiers de dépôts, c'est-à-dire les banques à charte, les sociétés de fiducie, les caisses populaires et les caisses d'épargne et de crédit, s'est accrue au rythme le plus rapide observé depuis le début du siècle, grâce à la croissance robuste de la plupart des secteurs d'activité.	
<b>Étude : La disposition à apprendre à l'école pour les jeunes de cinq ans, 2002-2003</b>	<b>6</b>
Les filles et les garçons sont très différents quant à leur disposition à apprendre lors de leur entrée à l'école à cinq ans, les filles réussissant mieux que les garçons à certains égards, comme l'a démontré une nouvelle étude.	
Statistiques des télécommunications, deuxième trimestre de 2006	9
Acier en formes primaires, données hebdomadaires, semaine se terminant le 18 novembre 2006	10
Placements de poussins des couvoirs et de dindonneaux, octobre 2006	10
Revenu total des familles agricoles, 2004	11
Papier-toiture asphalté, octobre 2006	11
<b>Nouveaux produits</b>	<b>12</b>

---



## Communiqués

### Intermédiaires financiers de dépôts : activités et performance économique 2005

En 2005, la valeur des services fournis par les intermédiaires financiers de dépôts, c'est-à-dire les banques à charte, les sociétés de fiducie, les caisses populaires et les caisses d'épargne et de crédit, s'est accrue au rythme le plus rapide observé depuis le début du siècle, grâce à la croissance robuste de la plupart des secteurs d'activité.

Au total, ces intermédiaires ont fourni pour 61,7 milliards de dollars de services, en hausse de 6,8 % par rapport à 2004. Il s'agit du taux de croissance annuel le plus rapide observé depuis celui de 10,6 % enregistré en 2000 en raison de l'essor des technologies de pointe.

La croissance des services a été forte dans tous les secteurs d'activité, sauf pour le portefeuille des services fiduciaires, qui a obtenu le rendement le plus faible l'an dernier. On a observé également une baisse considérable du revenu net d'intérêts dans le portefeuille des services de gestion de trésorerie et des services bancaires d'investissement.

Les services fiduciaires ont continué d'être consolidés dans des portefeuilles de gestion de patrimoine plus importants, qui englobent des services d'investissement plus généraux.

Certains intermédiaires ont été touchés par les règlements financiers liés à la faillite d'une entreprise de premier plan et par d'autres transferts à des opérations internationales. Ces deux facteurs ont eu des répercussions négatives sur le portefeuille des services de gestion de trésorerie et des services bancaires d'investissement.

L'année dernière, le revenu net d'intérêts a affiché une hausse vigoureuse de 4,5 % pour passer à 31,8 milliards de dollars. Cette croissance reflète une progression marquée des recettes des entreprises de prêt, de dépôt et d'investissement. Ces hausses se sont produites en dépit des faibles taux d'intérêt et d'un rétrécissement de l'écart entre les taux d'intérêt payables par les emprunteurs et ceux versés aux déposants.

Le revenu autre que d'intérêts a affiché une forte croissance de 9,4 % pour atteindre 30,0 milliards de dollars. Les recettes tirées des services fournis en contrepartie de frais dans le segment des grandes entreprises ont été alimentées par l'augmentation

#### Note aux lecteurs

L'Enquête annuelle sur les intermédiaires financiers de dépôts porte sur les activités au Canada des principaux intermédiaires financiers de dépôts, c'est-à-dire les banques à charte, les sociétés de fiducie, les caisses populaires et les caisses d'épargne et de crédit. Cette enquête n'inclut pas les opérations étrangères.

**Les services bancaires au détail** (les banques à charte, les sociétés de fiducie, les caisses populaires et les caisses d'épargne et de crédit) regroupent tous les services financiers offerts aux particuliers et aux petites et moyennes entreprises par l'entremise d'un réseau traditionnel de succursales.

**Les services de financement des grandes entreprises et des institutions** regroupent les services de financement et d'exploitation, ce qui comprend les prêts consortiaux et le financement du commerce extérieur, des exportations et des projets.

**Les services financiers électroniques** sont les services offerts aux particuliers, aux entreprises et aux institutions par l'entremise des réseaux de guichets automatiques, des centres téléphoniques et d'Internet. Certains répondants n'ont pas été en mesure de fournir des estimations distinctes de leurs activités dans le secteur des services financiers électroniques. Cela a peut-être donné lieu à une sous-estimation de la valeur de ces services et à une surestimation des services bancaires au détail. Les totaux agrégés pour ces deux segments demeurent significatifs.

**Les services de gestion de trésorerie et les services bancaires d'investissement** : les services de gestion de trésorerie servent à gérer les fonds des intermédiaires financiers de dépôts proprement dits. Les services bancaires d'investissement englobent les services aux particuliers, aux entreprises et aux institutions, comme le courtage des valeurs mobilières, la gestion de fonds communs de placement, le financement des entreprises et d'autres services d'investissement.

**Les services fiduciaires** regroupent l'ensemble des services fiduciaires ou d'agents, comme la tenue de registres, la garde et l'évaluation du rendement de fiducies personnelles, de caisses de retraite, de placements d'entreprises et d'institutions et de régimes enregistrés collectifs d'épargne-retraite.

**Le revenu net d'intérêts** représente l'écart entre le revenu d'intérêts et les frais d'intérêts. Le revenu d'intérêts comprend les intérêts tirés des prêts, des titres et des dépôts des intermédiaires financiers de dépôts. Les frais d'intérêts comprennent les intérêts versés sur les dépôts, les débetures subordonnées et les autres frais d'intérêts.

**Le revenu autre que d'intérêts** représente toutes les sources de revenus autres que les intérêts, comme le revenu provenant des activités de courtage et les autres services liés aux valeurs mobilières, des services de crédit, d'opérations sur les marchés mobiliers, les frais de services sur les dépôts et les paiements, les frais de gestion des fonds communs de placement, les services de cartes de crédit, les opérations de change, le revenu de titrisation et le revenu intersectoriel.

**La valeur des services produits** est égale à la somme du revenu net d'intérêts et du revenu autre que d'intérêts et ne doit pas être confondue avec les frais de service.

généralisée du volume de services. En outre, le courtage des valeurs mobilières autogéré ainsi qu'à service complet de même que la gestion de fonds communs de placement ont affiché une importante progression. De plus importantes émissions de titres attribuables au processus de titrisation des créances sur cartes de crédit ont également contribué à cette croissance importante.

En outre, les intermédiaires financiers de dépôts ont augmenté de 64,3 % leurs provisions pour pertes sur créances pour les faire passer à 2,5 milliards de dollars l'année dernière. Les provisions pour pertes sur créances reflètent les prévisions de la direction quant à l'évolution des pertes pour prêts douteux et autres instruments de crédit.

Des niveaux élevés de recouvrement des pertes en 2004 se sont traduits par une plus forte croissance annuelle dans ce compte. Même si la conjoncture économique a été favorable en 2005, les volumes plus élevés de prêts aux particuliers et aux sociétés de même que les pertes enregistrées ont entraîné une augmentation des provisions pour pertes sur créances.

services au détail représentaient 60,8 % de la valeur des services produits, qui ont ainsi raffermi leur situation d'activité productrice de revenu la plus importante des intermédiaires financiers de dépôts.

Des taux d'intérêt relativement faibles ont continué d'engendrer une forte demande de prêts aux particuliers et de prêts hypothécaires résidentiels, tandis que les volumes de dépôts étaient également plus élevés. La forte hausse de l'emploi a joué un rôle important, et la vigueur du marché de l'habitation a fait augmenter le volume des prêts hypothécaires.

La croissance du portefeuille des services bancaires au détail a été tempérée en partie par la concurrence des prix et une diminution des différentiels associée à de faibles taux d'intérêt.

Comme, traditionnellement, les services bancaires au détail sont fondés en grande partie sur les taux d'intérêt, le revenu net d'intérêts a continué de représenter la part la plus importante (72,7 %) de la valeur des services offerts.

### Les opérations étrangères entravent les activités de gestion de trésorerie et de services bancaires d'investissement

La valeur des services de gestion de trésorerie et des services bancaires d'investissement s'est accrue de 4,7 % pour atteindre 11,9 milliards de dollars, représentant 19,3 % de la valeur totale des services produits. Certaines pertes sur les opérations étrangères ont tempéré les résultats autrement positifs de ce segment cette année.

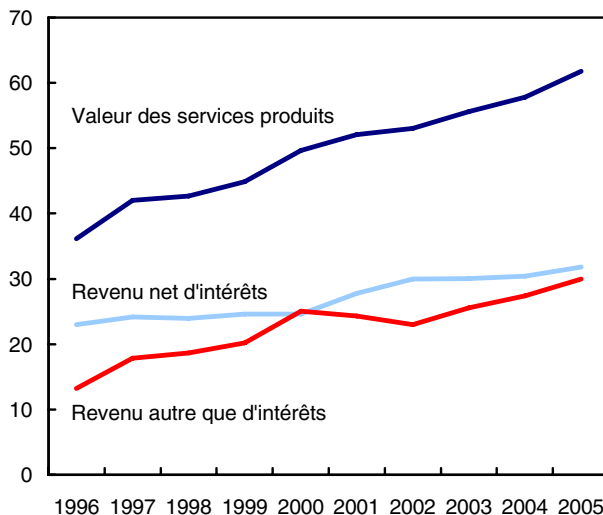
Le revenu autre que d'intérêts a augmenté de 9,5 % pour atteindre 11,2 milliards de dollars, représentant 94,0 % de la valeur des services fournis par ce portefeuille. Cette croissance a été alimentée par la vigueur des ventes de fonds communs de placement, des frais de courtage, des frais de gestion de placements liés aux niveaux plus élevés d'actifs des clients et du volume des transactions. Les fusions et les acquisitions ainsi que les prises fermes de titres de participation ont également contribué à cette croissance.

Le revenu net d'intérêts provenant de ces activités a baissé de 38,2 % pour passer à 716 millions de dollars, soit une valeur nettement inférieure au sommet de 1,9 milliard de dollars atteint en 2002. Les règlements financiers et les autres pertes sur opérations étrangères ont été déduits du revenu net d'intérêts au Canada.

Poursuivant une tendance amorcée en 2001, de nombreux intermédiaires financiers de dépôts ont continué d'harmoniser leurs services de gestion de trésorerie et leurs services bancaires d'investissement à leurs services de gestion du patrimoine axés sur le client.

### Valeur des services produits par les intermédiaires financiers de dépôts

En milliards de dollars



### Croissance robuste du volume des services bancaires au détail

En 2005, la valeur des services dans le segment des services bancaires au détail a bondi de 7,0 % pour atteindre 37,6 milliards de dollars. Il s'agit du taux de croissance le plus rapide affiché dans ce segment depuis le début de l'enquête en 1996. Ces

---

### **Forte croissance des services financiers électroniques**

La valeur des services produits pour le portefeuille de services financiers électroniques s'est établie à 6,8 milliards de dollars, en hausse de 13,4 % par rapport à 2004. Instable, ce portefeuille a été le secteur d'activité des intermédiaires financiers de dépôts qui a obtenu la plus forte croissance depuis le début de cette enquête.

La progression a été vigoureuse tant dans le cas du revenu net d'intérêts (+9,0 %) que dans celui du revenu autre que d'intérêts (+15,0 %). On a observé l'année dernière des soldes plus élevés et de plus gros volumes de transactions par carte de crédit ainsi que des hausses des services sur les dépôts et les paiements.

Les activités non productrices d'intérêts représentaient la grande majorité (73,0 %) de la valeur des services de ce portefeuille. Cependant, cette valeur était encore inférieure au sommet de 89,5 % atteint en 1999.

Les services financiers électroniques, qui suivent de près les services bancaires au détail, sont, par ordre d'importance décroissante, le troisième facteur ayant contribué au revenu, représentant 11,0 % de la valeur totale des services produits. Ce portefeuille est un mode de fourniture de services destiné à étendre la portée des autres produits et services financiers.

### **Rebondissement du portefeuille de financement des grandes entreprises et des institutions**

En 2005, la valeur des services offerts par les activités de financement des grandes entreprises et des institutions a augmenté de 10,2 % pour atteindre 4,1 milliards de dollars, alors qu'elle avait baissé de 2,0 % en 2004. Le segment du financement des grandes entreprises et des institutions représentait 6,6 % de la valeur totale des services.

Le revenu net d'intérêts a crû de 6,0 % pour atteindre 1,8 milliard de dollars, tandis que le revenu

autre que d'intérêts s'accroissait de 13,9 % pour s'établir à 2,3 milliards de dollars. Les prêts aux entreprises et plus particulièrement les dépôts ont stimulé la croissance, la conjoncture économique étant favorable.

Le revenu autre que d'intérêts a affiché une plus forte croissance que le revenu net d'intérêts dans les activités de financement des grandes entreprises et des institutions, partiellement en raison d'une plus importante titrisation des actifs. Les gains et les pertes attribuables à la titrisation sont enregistrés comme revenu autre que d'intérêts.

### **Services fiduciaires à la baisse**

La valeur des services fiduciaires a baissé de 14,1 % pour s'établir à 1,4 milliard de dollars, ces services continuant d'être intégrés au portefeuille de services de gestion de trésorerie et de services bancaires d'investissement.

Une croissance généralisée des actifs gérés par les services privés de conseil en placement et de planification financière a été déclarée pour 2005.

En général, les services financiers ne représentent qu'une faible partie de la valeur totale des services produits. L'année dernière, ils ne représentaient que 2,3 %.

### **Données stockées dans CANSIM : tableau 182-0001.**

### **Définitions, sources de données et méthodes : numéro d'enquête 2513.**

Pour obtenir plus de renseignements ou pour en savoir davantage sur les concepts, les méthodes et la qualité des données, communiquez avec Sam Neofotistos au 613-951-4875 ([sam.neofotistos@statcan.ca](mailto:sam.neofotistos@statcan.ca)), Division de l'organisation et des finances de l'industrie.

□

### Valeur des services produits par les intermédiaires financiers de dépôts

	Revenu net d'intérêts			Revenu autre que d'intérêts			Valeur des services produits au Canada <sup>1</sup>		
	2004 <sup>2</sup>	2005	2004 <sup>2</sup> à 2005	2004 <sup>2</sup>	2005	2004 <sup>2</sup> à 2005	2004 <sup>2</sup>	2005	2004 <sup>2</sup> à 2005
	en millions de dollars		variation en %	en millions de dollars		variation en %	en millions de dollars		variation en %
Services bancaires de détail	25 763	27 323	6,1	9 334	10 239	9,7	35 097	37 562	7,0
Financement des grandes entreprises et des institutions	1 716	1 819	6,0	1 994	2 271	13,9	3 710	4 090	10,2
Services financiers électroniques <sup>3</sup>	1 676	1 827	9,0	4 300	4 946	15,0	5 975	6 773	13,4
Trésorerie et services bancaires d'investissement <sup>4</sup>	1 159	716	-38,2	10 204	11 177	9,5	11 363	11 893	4,7
Services fiduciaires	109	97	-10,5	1 545	1 323	-14,4	1 654	1 420	-14,1
<b>Total</b>	<b>30 423</b>	<b>31 782</b>	<b>4,5</b>	<b>27 376</b>	<b>29 956</b>	<b>9,4</b>	<b>57 799</b>	<b>61 738</b>	<b>6,8</b>

1. La valeur des services produits n'est pas diminuée par les provisions pour pertes sur créance.

2. Les données de 2004 ont été révisées.

3. Voir la note aux lecteurs.

4. Certaines opérations de trésorerie à l'échelle internationale, qui sont déduites des résultats mondiaux consolidés, peuvent avoir des répercussions importantes sur les données canadiennes déclarées par des répondants multinationaux.

### Distribution des revenus des activités des intermédiaires financiers de dépôts

	Revenu net d'intérêts			Revenu autre que d'intérêts			Valeur des services produits au Canada		
	2004	2005	2004 à 2005	2004	2005	2004 à 2005	2004	2005	2004 à 2005
	%		variation en point de %	%		variation en point de %	%		variation en point de %
Services bancaires de détail	84,7	86,0	1,3	34,1	34,2	0,1	60,7	60,8	0,1
Financement des grandes entreprises et des institutions	5,6	5,7	0,1	7,3	7,6	0,3	6,4	6,6	0,2
Services financiers électroniques <sup>1</sup>	5,5	5,7	0,2	15,7	16,5	0,8	10,3	11,0	0,6
Trésorerie et services bancaires d'investissement <sup>2</sup>	3,8	2,3	-1,6	37,3	37,3	0,0	19,7	19,3	-0,4
Services fiduciaires	0,4	0,3	-0,1	5,6	4,4	-1,2	2,9	2,3	-0,6
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

1. Voir la note aux lecteurs.

2. Certaines opérations de trésorerie à l'échelle internationale, qui sont déduites des résultats mondiaux consolidés, peuvent avoir des répercussions importantes sur les données canadiennes déclarées par des répondants multinationaux.

### Types de revenu par types d'activité

	Proportion de la valeur des services produits au Canada					
	Revenu net d'intérêts			Revenu autre que d'intérêts		
	2004	2005	2004 à 2005	2004	2005	2004 à 2005
%		variation en point de %	%		variation en point de %	
Services bancaires de détail	73,4	72,7	-0,7	26,6	27,3	0,7
Financement des grandes entreprises et des institutions	46,3	44,5	-1,8	53,7	55,5	1,8
Services financiers électroniques <sup>1</sup>	28,0	27,0	-1,1	72,0	73,0	1,1
Trésorerie et services bancaires d'investissement <sup>2</sup>	10,2	6,0	-4,2	89,8	94,0	4,2
Services fiduciaires	6,6	6,8	0,3	93,4	93,2	-0,3
<b>Total</b>	<b>52,6</b>	<b>51,5</b>	<b>-1,2</b>	<b>47,4</b>	<b>48,5</b>	<b>1,2</b>

1. Voir la note aux lecteurs.

2. Certaines opérations de trésorerie à l'échelle internationale, qui sont déduites des résultats mondiaux consolidés, peuvent avoir des répercussions importantes sur les données canadiennes déclarées par des répondants multinationaux.

## Étude : La disposition à apprendre à l'école pour les jeunes de cinq ans

2002-2003

Les filles et les garçons sont très différents quant à leur disposition à apprendre lors de leur entrée à l'école à cinq ans, les filles réussissant mieux que les garçons à certains égards, comme l'a démontré une nouvelle étude.

Toutefois, le sexe d'un enfant n'est qu'une dimension sur laquelle la disposition à apprendre varie, selon cette étude. Deux autres dimensions essentielles sont le niveau de revenu de la famille de l'enfant et le milieu familial où il grandit.

L'étude utilise les données recueillies au cours de la collecte de 2002-2003 dans le cadre de l'Enquête longitudinale nationale sur les enfants et les jeunes afin de déterminer le degré de disposition à apprendre des enfants de cinq ans. L'étude examine également les deux années antérieures afin de déterminer si des tendances étaient déjà apparentes quand les enfants avaient trois ans.

Certains écarts entre les filles et les garçons et entre les enfants de divers niveaux de revenu étaient déjà apparents quand les enfants n'avaient que trois ans.

La réussite précoce à l'école a été liée aux capacités, aux comportements et aux attitudes que les jeunes avaient déjà acquis quand ils arrivent à l'école la première fois. Cette information est très utile pour l'élaboration des politiques et des pratiques éducatives.

L'étude a porté sur différents aspects de la disposition à apprendre. On a comparé des groupes démographiques selon 11 mesures comprenant les compétences linguistiques et les aptitudes à communiquer, les aptitudes scolaires, la maîtrise de l'apprentissage, la maîtrise du comportement, ainsi que les aptitudes sociales et l'autonomie.

### Les filles de cinq ans surpassent les garçons dans la disposition à apprendre

L'étude a démontré que les filles et les garçons de cinq ans sont très différents à plusieurs égards quant à la disposition à apprendre. En général, les filles de cinq ans surpassent les garçons du même âge dans la disposition à apprendre.

Les filles obtiennent de meilleurs scores que les garçons quant aux aptitudes à communiquer, à l'attention et à la maîtrise du comportement, et elles obtiennent un meilleur score pour l'autonomie quant à

#### Note aux lecteurs

L'Enquête longitudinale nationale sur les enfants et les jeunes (ELNEJ) est une enquête à long terme sur le développement des enfants à partir de la naissance jusqu'au début de l'âge adulte. L'ELNEJ, lancée en 1994, est réalisée par Statistique Canada et parrainée par Ressources humaines et Développement social Canada. Cette enquête est conçue de manière à recueillir des renseignements sur les facteurs influant sur le développement social, émotionnel et comportemental des enfants. Elle permet en outre de suivre les conséquences de ces facteurs sur leur développement au fil du temps.

L'échantillon de cette étude comprend 3 923 enfants nés en 1997 et âgés de cinq ans pendant la phase de collecte des données de 2002-2003. L'échantillon représente environ 360 000 enfants de cinq ans dans la population.

#### Définitions

**Disposition à apprendre à l'école :** On définit ici la disposition à apprendre comme comprenant le vocabulaire passif (compris), les aptitudes à communiquer, la connaissance des nombres, la reproduction et l'utilisation de symboles, la maîtrise du comportement, l'attention, l'effort de travail, la curiosité, le jeu coopératif, l'autonomie quant à l'habillement et l'autonomie quant à la propreté. Le vocabulaire, la connaissance des nombres et la reproduction et l'utilisation de symboles ont fait l'objet de mesures directes. Les autres variables ont été mesurées auprès des parents à qui on a demandé de préciser combien de fois leurs enfants s'étaient comportés de telle ou telle façon, par exemple combien de fois ils ont été capables de transmettre un message simple, d'être attentifs, ou encore, de finir ce qu'ils avaient commencé.

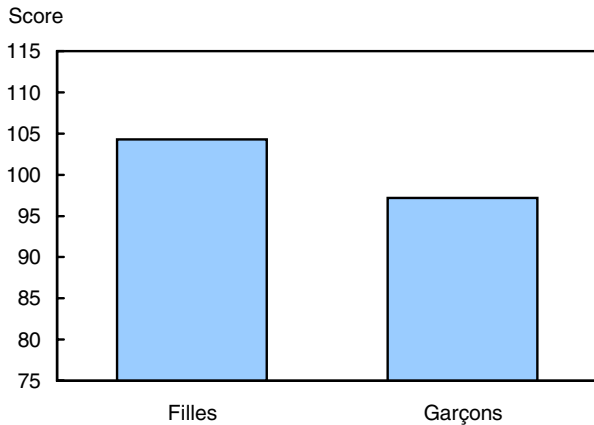
**Niveau de revenu du ménage :** Le rapport entre le revenu du ménage et le seuil de faible revenu (SFR) pertinent pour chaque famille. Les familles dont le niveau de revenu était inférieur au SFR sont celles qui consacrent une plus grande partie de leur revenu à l'achat de nécessités comme la nourriture, le logement et les vêtements que la famille moyenne équivalente. Dans le présent rapport, les niveaux de revenu vont d'un très bas revenu (sous le SFR) à un revenu élevé (trois fois le SFR et plus).

l'habillement. Les garçons n'ont dépassé les filles qu'en ce qui concerne la curiosité.

Par ailleurs, l'étude a déterminé que les filles et les garçons arrivaient à l'école avec des capacités équivalentes dans plusieurs domaines. On n'a observé aucun écart quant au vocabulaire passif, c'est-à-dire le vocabulaire compris par l'enfant quand on s'adresse à lui au moyen de la parole. On a observé des résultats semblables quant à l'effort de travail, au jeu coopératif et à l'autonomie quant à la propreté.

Les connaissances et les compétences scolaires que l'enfant apporte à l'école peuvent contribuer à un apprentissage précoce. L'étude a évalué la connaissance des nombres et la capacité des enfants à reproduire et à utiliser des symboles, qui sont liées fortement à la réussite scolaire.

**Les filles de 5 ans obtiennent un score supérieur à celui des garçons quant à la reproduction et à l'utilisation de symboles**



**Note :** Un score de 75 correspond au 5<sup>e</sup> percentile inférieur de la répartition du score de la reproduction et de l'utilisation de symboles.

Comparativement aux garçons, les filles entrent à l'école en ayant de plus grandes capacités à reproduire et à utiliser des symboles; toutefois, les filles et les garçons ont obtenu les mêmes scores quant à la connaissance des nombres.

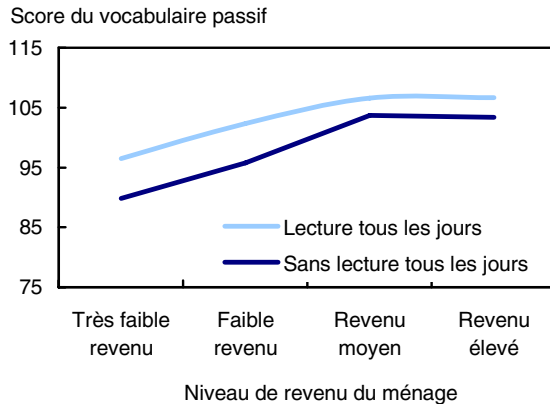
**Les enfants issus d'un ménage à faible revenu avaient une disposition à apprendre moins élevée**

Le revenu du ménage est une variable explicative importante pour 6 des 11 mesures de la disposition à apprendre. Dans chaque cas, les enfants issus d'un ménage à faible revenu ont obtenu des scores inférieurs à ceux qui venaient de ménages mieux nantis. En d'autres termes, les enfants des ménages à faible revenu avaient une disposition à apprendre moins élevée.

Les aspects de la disposition à apprendre, dans le cas où les enfants issus de ménages à faible revenu étaient inférieurs à ceux des autres, comprenaient le vocabulaire passif, les aptitudes à communiquer, la connaissance des nombres, la reproduction et l'utilisation de symboles, l'attention et le jeu coopératif.

Toutefois, l'étude n'a relevé aucun écart quant aux autres mesures. On a constaté que le niveau du revenu du ménage n'était pas lié à l'effort de travail de l'enfant, à son niveau de curiosité, à la maîtrise du comportement ou à son autonomie quant à l'habillement et à la propreté.

**Les scores quant au vocabulaire passif (compris) sont supérieurs pour les enfants à qui l'on faisait la lecture tous les jours pour tous les niveaux de revenu**



**Note :** Un score de 75 correspond au 5<sup>e</sup> percentile inférieur de la répartition du vocabulaire passif.

**Le milieu familial est lié à la disposition à apprendre de l'enfant**

L'étude a démontré qu'il existe des liens importants entre les mesures de la disposition à apprendre et différents aspects du milieu familial de l'enfant.

Par exemple, les enfants ayant des niveaux supérieurs d'interaction positive avec leurs parents tendent à obtenir des scores plus élevés quant au vocabulaire passif et aux aptitudes à communiquer que les autres enfants. De plus, ils tendent à obtenir des scores supérieurs quant à la curiosité et au jeu coopératif.

Les enfants à qui l'on faisait la lecture tous les jours avaient un meilleur vocabulaire passif et une meilleure connaissance des nombres que ceux à qui l'on ne faisait pas la lecture tous les jours.

La participation à des activités sportives et à des activités physiques structurées était liée à plusieurs mesures de la disposition à apprendre. Les enfants qui participaient au moins une fois par semaine à de telles activités ont fait preuve de capacités supérieures quant au vocabulaire passif, aux aptitudes à communiquer, à la connaissance des nombres et à la reproduction et à l'utilisation de symboles. Même les enfants qui participaient régulièrement à des activités sportives non structurées ont obtenu des scores supérieurs quant au jeu coopératif que les enfants qui ne participaient pas à de telles activités.

Certaines activités étaient liées à des résultats supérieurs quant aux mesures de la disposition à apprendre que ces enfants soient issus de ménages

à faible revenu ou de ménages à revenu élevé. Ces activités comprennent la lecture quotidienne, l'interaction positive parents-enfant élevée, la participation à des activités sportives structurées, les cours d'activité physique et les cours d'art.

Toutefois, le fait que les enfants des ménages à faible revenu soient moins susceptibles d'être soumis aux facteurs du milieu familial peut aider à comprendre l'écart entre la disposition à apprendre selon les niveaux de revenu.

Il convient également de souligner que les liens entre les niveaux de revenu et les facteurs du milieu familial d'une part, et les mesures de la disposition à apprendre d'autre part, n'impliquent pas la causalité. Toutefois, les constatations rejoignent celles d'autres recherches qui indiquent qu'il existe un lien causal.

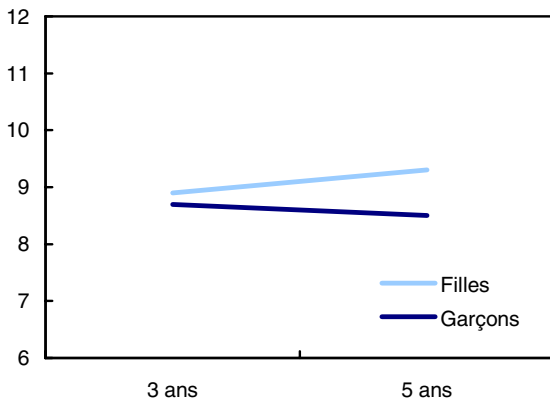
### Certains écarts sont déjà apparents à trois ans

On a fait un retour en arrière de deux ans afin de déterminer si les différences de la disposition à apprendre entre les filles et les garçons et entre les enfants de ménages à faible revenu et de ménages à revenu élevé existent déjà à l'âge de trois ans, ou si ces différences émergent durant la période préscolaire entre l'âge de trois et cinq ans.

Les analyses visaient à déterminer à quel âge les politiques et les interventions conçues pour atténuer les différences pourraient être les plus efficaces pour les enfants.

### Les écarts entre les filles et les garçons quant à l'attention à l'âge de 5 ans n'étaient pas manifestes quand les enfants avaient 3 ans

Score quant à l'attention



**Note :** Un score de 6 correspond au 5<sup>e</sup> percentile inférieur de la répartition du score de l'attention.

Les écarts constatés entre les filles et les garçons de cinq ans quant aux aptitudes à communiquer et à l'autonomie quant à l'habillement étaient déjà manifestes quand les enfants avaient trois ans, les filles obtenant des scores supérieurs à ceux des garçons dans les deux cas. De même, les garçons étaient déjà plus curieux que les filles quand ils avaient trois ans.

Par ailleurs, les écarts quant à l'attention et à la maîtrise du comportement qui favorisent les filles n'étaient pas apparents à l'âge de trois ans, mais sont apparus au cours de la période de deux ans.

En ce qui concerne le revenu du ménage, les écarts quant aux aptitudes à communiquer et à l'attention des enfants de cinq ans qui favorisent ceux des ménages mieux nantis étaient déjà apparents quand les enfants avaient trois ans. Par contre, l'écart quant au jeu coopératif à cinq ans n'était pas évident à trois ans, mais est apparu au cours de la période de deux ans.

Les enfants des ménages mieux nantis ont obtenu de meilleurs scores que ceux des ménages moins bien nantis quant à l'effort de travail et à la maîtrise du comportement à l'âge de trois ans, mais ces écarts avaient disparu deux ans plus tard.

L'absence d'écart entre les niveaux de revenu relativement à la curiosité, à l'autonomie quant à l'habillement et à l'autonomie quant à la propreté a été observée pour les deux tranches d'âge.

### Définitions, sources de données et méthodes : numéro d'enquête 4450.

L'étude «La disposition à apprendre à l'école pour les jeunes de cinq ans» (89-599-MWF2006004, gratuite), qui fait partie de la *Série de documents de recherche sur les enfants et les jeunes*, est maintenant accessible à partir du module *Publications* de notre site Web. Sous *Publications Internet gratuites*, choisissez *Conditions sociales*.

Pour obtenir plus de renseignements sur les produits et les services connexes ou pour en savoir davantage sur les concepts, les méthodes et la qualité des données, communiquez avec les Services à la clientèle au 613-951-3321 ou composez sans frais le 1-800-461-9050 ([des@statcan.ca](mailto:des@statcan.ca)), Division des enquêtes spéciales. Télécopieur : 613-951-4527. ■



## Statistiques des télécommunications

Deuxième trimestre de 2006

L'industrie du sans fil a recruté un peu plus de 326 000 nouveaux clients de mars à juin cette année, propulsant le nombre total d'abonnés à 17,2 millions à la fin du trimestre, soit 10,9 % de plus qu'à la fin du deuxième trimestre de 2005. L'ajout de ces clients a permis à l'industrie du sans fil de réaliser les recettes et les bénéfices trimestriels les plus élevés de son histoire.

Les recettes d'exploitation ont atteint 3,1 milliards de dollars, en hausse 16,4 % par rapport au deuxième trimestre de 2005, et les bénéfices avant intérêts et impôts ont bondi de 35,6 % pour s'établir à 996,5 millions de dollars. La marge bénéficiaire de 32,0 % affichée au deuxième trimestre de 2006 est aussi la plus élevée de l'histoire récente de l'industrie.

Autre première, l'industrie du sans fil a réalisé au cours de ce trimestre des bénéfices supérieurs à ceux des télécommunications classiques par fil.

D'ailleurs, les télécommunications classiques par fil ont continué de perdre du terrain, surtout dans le marché résidentiel où la concurrence est particulièrement âpre depuis l'entrée en scène des câblodistributeurs.

À la fin du deuxième trimestre de 2006, on a compté 11,5 millions de lignes résidentielles classiques, en baisse de 5,8 % par rapport au deuxième trimestre de 2005.

Il s'agit du plus important déclin d'une année à l'autre observé depuis que la tendance à la baisse s'est amorcée en 2001. Au cours de la période de cinq ans qui s'est écoulée du 30 juin 2001 au 30 juin 2006, le nombre de lignes résidentielles classiques a dégringolé de près de 10 %, ce qui représente 1,2 million de lignes. Plus de la moitié de cette perte de clientèle a eu lieu au cours des 12 derniers mois, soit la période au cours de laquelle la téléphonie par câble a pris un essor important. Il y avait, à la fin du deuxième trimestre, près de 750 000 abonnés à la téléphonie par câble, soit environ six fois plus qu'un an auparavant.

Les plus récents résultats financiers confirment la nette tendance à la baisse des recettes et des bénéfices engendrés par les télécommunications classiques par fil.

Les recettes d'exploitation pour celles-ci sont passées à 5,4 milliards de dollars au deuxième trimestre, en baisse de 2,8 % par rapport au deuxième trimestre de 2005, tandis que les bénéfices avant intérêts et impôts ont chuté de 26,1 % pour s'établir à 821,7 millions de dollars.

Malgré la tendance à la baisse de leurs recettes et bénéfices, les opérateurs traditionnels de télécommunications par fil continuent d'investir des sommes considérables dans leurs réseaux. Pour les six premiers mois de 2006, ces investissements ont atteint 1,9 milliard de dollars, soit à peu près au même niveau que ceux des six premiers mois de 2005 (2,0 milliards de dollars) et de 2004 (1,9 milliard de dollars).

Les exploitants de réseaux sans fil ont quant à eux réalisé des investissements totalisant 725 millions de dollars de janvier à juin de cette année, soit 14,2 % de plus qu'au cours des six premiers mois de 2005.

**Nota :** L'enquête trimestrielle des télécommunications sur laquelle est fondé ce communiqué est actuellement en remaniement. Pendant la période de transition entre l'ancienne et la nouvelle enquête, les principaux résultats continueront d'être diffusés dans *Le Quotidien*. Toutefois, la publication *Statistiques trimestrielles des télécommunications* (56-002-XIF) ne paraîtra plus.

**Définitions, sources de données et méthodes :**  
**numéro d'enquête 2721.**

Pour obtenir plus de renseignements ou pour en savoir davantage sur les concepts, les méthodes et la qualité des données, communiquez avec Daniel April au 613-951-3177 ([daniel.april@statcan.ca](mailto:daniel.april@statcan.ca)), Division des sciences, de l'innovation et de l'information électronique. □

## Indicateurs d'exploitation sommaires

Industries de télécommunications	Deuxième trimestre			Chiffres cumulés	
	2005	2006	2005 à 2006	2006	2005 à 2006
	en milliers de dollars		%	en milliers de dollars	
					%
<b>Télécommunications</b>					
Revenus d'exploitation	8 595 140	8 889 944	3,4	17 636 567	3,1
Dépenses d'exploitation	6 679 108	7 004 068	4,9	13 769 422	3,5
Bénéfice d'exploitation	1 916 032	1 885 875	-1,6	3 867 144	1,6
Marge d'exploitation (%)	22,3	21,2	-4,8	21,9	...
<b>Par fil</b>					
Revenus d'exploitation	5 555 723	5 398 020	-2,8	10 882 056	-3,2
Dépenses d'exploitation	4 443 696	4 576 289	3,0	9 005 282	0,6
Bénéfice d'exploitation	1 112 027	821 731	-26,1	1 876 774	-17,9
Marge d'exploitation (%)	20,0	15,2	-23,9	17,2	...
<b>Sans fil</b>					
Revenus d'exploitation	2 678 755	3 118 696	16,4	6 014 169	16,8
Dépenses d'exploitation	1 944 105	2 122 239	9,2	4 163 479	10,5
Bénéfice d'exploitation	734 649	996 457	35,6	1 850 691	34,0
Marge d'exploitation (%)	27,4	32,0	16,5	30,8	...
<b>Lignes d'accès traditionnelles fixes (nombre)<sup>1</sup></b>					
Résidentiel	12 246 838	11 540 819	-5,8	...	...
D'affaires	7 002 385	7 038 733	0,5	...	...
<b>Total</b>	<b>19 249 223</b>	<b>18 579 552</b>	<b>-3,5</b>	...	...
Lignes d'accès fixes pour 100 habitants	59,8	57,1	-4,4	...	...
<b>Abonnés à la téléphonie mobile (nombre)</b>	<b>15 478 875</b>	<b>17 162 044</b>	<b>10,9</b>	...	...
pour 100 habitants	48,1	52,8	9,8	...	...

... n'ayant pas lieu de figurer

1. Exprimé en équivalents de qualité téléphonique.

## Acier en formes primaires, données hebdomadaires

Semaine se terminant le 18 novembre 2006 (données provisoires)

La production d'acier en formes primaires pour la semaine se terminant le 18 novembre a atteint 238 300 tonnes métriques, en baisse de 14,7 % par rapport à la production de 279 362 tonnes de la semaine précédente et de 3,0 % comparativement à la production de 245 589 tonnes de la semaine correspondante en 2005.

Le total cumulatif au 18 novembre était de 13 851 777 tonnes, en hausse de 2,3 % comparativement aux 13 540 589 tonnes produites au cours de la même période en 2005.

**Nota :** La diffusion des données pour la semaine se terminant le 2 décembre 2006, dont la publication est prévue dans l'édition du 8 décembre 2006 du *Quotidien*, sera la dernière pour cette enquête, qui est abandonnée.

**Définitions, sources de données et méthodes :** numéro d'enquête 2131.

Les utilisateurs trouveront les données mensuelles et cumulatives annuelles sur la production d'acier dans la publication mensuelle *Acier, produits tubulaires et fil d'acier* (41-019-XWF, gratuit) accessible à partir du module *Publications* de notre site Web. Cette publication présente les résultats de quatre enquêtes mensuelles sur certains produits de l'industrie de la fabrication de l'acier au Canada. Ces enquêtes sont : Acier formes primaires, moulages d'acier et fonte en gueuse; Écoulement des livraisons de produits de lingots et de laminages d'acier; Tuyaux et tubes en acier; et Fil d'acier et certains produits de fil métallique.

Pour obtenir plus de renseignements ou pour en savoir davantage sur les concepts, les méthodes et la qualité des données, communiquez avec l'agent de diffusion au 613-951-9497 ou composez sans frais le 1-866-873-8789 (*manufact@statcan.ca*), Division de la fabrication, de la construction et de l'énergie. ■

## Placements de poussins des couvoirs et de dindonneaux

Octobre 2006 (données provisoires)

Les placements des poussins des couvoirs sur les fermes étaient estimés à 56,7 millions d'oiseaux en

octobre, en hausse de 0,6 % par rapport à octobre 2005. Les placements de dindonneaux sur les fermes ont augmenté de 13,5 % pour s'établir à 1,5 million d'oiseaux.

**Données stockées dans CANSIM : tableau 003-0021.**

**Définitions, sources de données et méthodes : numéro d'enquête 5039.**

Pour obtenir plus de renseignements ou pour en savoir davantage sur les concepts, les méthodes et la qualité des données, communiquez avec Debbie Dupuis au 613-951-2553 (*debbie.dupuis@statcan.ca*), Division de l'agriculture. ■

**Revenu total des familles agricoles**  
2004

Il est maintenant possible de consulter les données de 2004 sur le revenu total des familles agricoles.

**Définitions, sources de données et méthodes : numéro d'enquête 3447.**

Pour toute demande de données personnalisées, communiquez avec les Services à la clientèle

en composant sans frais le 1-800-465-1991 (*agriculture@statcan.ca*). Pour obtenir plus de renseignements ou pour en savoir davantage sur les concepts, les méthodes et la qualité des données, communiquez avec Lina Di Piéto au 613-951-3171 (*lina.dipietro@statcan.ca*) ou avec Sylvana Beaulieu au 613-951-5268 (*sylvana.beaulieu@statcan.ca*), Division de l'agriculture. Télécopieur : 613-951-3868. ■

**Papier-toiture asphalté**

Octobre 2006

Il est maintenant possible de consulter les données d'octobre sur le papier-toiture asphalté.

**Données stockées dans CANSIM : tableau 303-0052.**

**Définitions, sources de données et méthodes : numéro d'enquête 2123.**

Pour obtenir plus de renseignements ou pour en savoir davantage sur les concepts, les méthodes et la qualité des données, communiquez avec l'agent de diffusion au 613-951-9497 ou composez sans frais le 1-866-873-8789 (*manufact@statcan.ca*), Division de la fabrication, de la construction et de l'énergie. ■

## Nouveaux produits

**Série de documents de recherche sur les enfants et les jeunes : «La disposition à apprendre à l'école pour les jeunes de cinq ans», n° 4**  
Numéro au catalogue : 89-599-MWF2006004 (gratuit).

Les prix sont en dollars canadiens et n'incluent pas les taxes de vente. Des frais de livraison supplémentaires s'appliquent aux envois à l'extérieur du Canada.

Les numéros au catalogue se terminant par : -XWF, -XIB ou -XIF représentent la version électronique offerte sur Internet, -XMB ou -XMF, la version microfiche, -XPB ou -XPF, la version papier, -XDB ou -XDF, la version électronique sur disquette, -XCB ou -XCF, la version électronique sur CD-ROM et -XBB ou XBF, une base de données.

### Pour commander les produits

**Pour commander par téléphone, ayez en main :**

- Le titre
- Le numéro au catalogue
- Le numéro de volume
- Le numéro de l'édition
- Votre numéro de carte de crédit.

Au Canada et aux États-Unis, composez le : **1 800 267-6677**

Pour les autres pays, composez le : **1 613 951-2800**

Pour envoyer votre commande par télécopieur, composez le : **1 877 287-4369**


Pour un changement d'adresse ou pour connaître l'état de votre compte, composez le : **1 877 591-6963**

**Pour commander par la poste, écrivez à :** Finances, immeuble R.-H.-Coats, 6<sup>e</sup> étage, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6. Veuillez inclure un chèque ou un mandat-poste à l'ordre du **Receveur général du Canada/Publications**. Au Canada, ajoutez 6 % de TPS et la TVP en vigueur.

**Pour commander par Internet, écrivez à :** [infostats@statcan.ca](mailto:infostats@statcan.ca) ou téléchargez la version électronique en vous rendant au site Web de Statistique Canada ([www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)). À la page *Nos produits et services*, sous *Parcourir les publications Internet*, choisissez *Payantes*.

**Les agents libraires agréés et autres librairies vendent aussi les publications de Statistique Canada.**

catalogue 11-001-XIF (11-015) (50) (03/04/01)



Le jeudi 8 juin 1997  
Pour être diffusé à 8 h 30

**PRINCIPAUX COMMUNIQUÉS**

- **Transport urbain, 1996** Malgré le ralentissement des services de transport urbain, les Canadiens y ont de moins en moins recouru. En 1996, les Canadiens ont effectué en moyenne quelque 46 déplacements par semaine sans compter les trajets au travail, soit le niveau le plus bas enregistré au cours des 25 dernières années. 2
- **Productivité, rémunération horaire et coût unitaire de la main-d'œuvre, 1996** Au regard de la croissance de l'économie et des emplois, la hausse de la productivité des entreprises combinée en 1996 a été considérablement inférieure à celle de l'année précédente. 5

**AUTRES COMMUNIQUÉS**

- **Indice des offres d'emploi, mai 1997** 10
- **Emplois sur les anticipations à court terme** 10
- **Aligner les données, section sur l'immigration le 31 mai 1997** 11
- **Production d'œufs, avril 1997** 11

**NOUVELLES PARUTIONS** 12

Statistique Canada / Statistiska Canada

### Bulletin officiel de diffusion des données de Statistique Canada

Numéro au catalogue 11-001-XIF.

Publié tous les jours ouvrables par la Division des communications, Statistique Canada, Immeuble R.-H.-Coats, 10<sup>e</sup> étage, section G, Ottawa, K1A 0T6.

Pour consulter *Le Quotidien* sur Internet, visitez notre site à l'adresse <http://www.statcan.ca>. Pour le recevoir par courrier électronique tous les matins, envoyez un message à [lstproc@statcan.ca](mailto:lstproc@statcan.ca). Laissez en blanc la ligne de l'objet. Dans le corps du message, tapez : subscribe quotidien prénom et nom.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada. © Ministre de l'Industrie, 2004. Il est permis de citer la présente publication dans les journaux et les magazines ainsi qu'à la radio et à la télévision à condition d'en indiquer la source : Statistique Canada. Toute autre forme de reproduction est permise sous réserve de mention de la source, comme suit, dans chaque exemplaire : Statistique Canada, *Le Quotidien*, numéro 11-001-XIF au catalogue, date et numéros de page.