



Analytical Paper Series

Série d'études analytiques

Final Purchase, Growing Demand:

**The Canadian
Funeral Services Industry**

by
John Heimbecker

Number 3

Achat final, accroissement de la demande:

**Les entreprises de services
funéraires au Canada**

par
John Heimbecker

Numéro 3

**Services, Science
and Technology
Division**

**Division des services,
des sciences et
de la technologie**



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Analytical Paper Series

The Analytical Paper Series publishes research in the Services, Science and Technology Division and collaborative work involving other parts of Statistics Canada, government departments, research institutes, businesses and academics. The Series covers the service economy, science and technology, and related topics with a view to disseminating knowledge and stimulating discussion.

Among other analytical work, the Series will reprint articles from the Division's quarterly publication **Services Indicators**.

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, des sciences et de la technologie, ainsi que des études faites en collaboration avec d'autres secteurs de Statistique Canada, des ministères, des instituts de recherche, des entreprises et des universitaires. Elle permet la diffusion des connaissances et les échanges concernant l'économie des services, les sciences, la technologie et des sujets connexes.

Entre autres travaux d'analyse, la série reproduira des articles parus dans **Indicateurs des services**, publication trimestrielle de la Division des services, des sciences et de la technologie.

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.

La Division est disposée 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, Science and
Technology Division

Statistique Canada

Division des services, des sciences
et de la technologie

**Final Purchase, Growing Demand
The Canadian Funeral
Services Industry**

by
John Heimbecker

63F0002XPB No. 3
ISBN: 0-060-58927-3
ISSN: 1201-9038

August 1995

**Achat final, accroissement de la demande
Les entreprises de services
funéraires au Canada**

par
John Heimbecker

63F0002XPB n° 3
ISBN: 0-060-58927-3
ISSN: 1201-9038

Août 1995

For further information, please contact the author
at (613) 951-0867 or the Special Projects Section.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec
l'auteur, au (613) 951-0867, ou avec la Section des
projets spéciaux.

Special Projects Section
Services, Science and Technology Division
Statistics Canada
Jean Talon Building, 10-D2
Tunney's Pasture, Ottawa, Ontario
Canada K1A 0T6
Telephone: (613) 951-2582
Facsimile: (613) 951-9920

Section des projets spéciaux
Division des services, des sciences et de la technologie
Statistique Canada
Édifice Jean-Talon, pièce 10-D2
Parc Tunney, Ottawa (Ontario)
Canada, K1A 0T6
Téléphone: (613) 951-2582
Télécopieur: (613) 951-9920

Published by the authority of the Minister responsible for
Statistics Canada

© Minister of Industry, 1995

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.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1995

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

The funeral services industry touches, inevitably, on everyone's life. In Canada, this is reflected to a great degree by aspects of the industry's economic performance, as well as by the numerous regulations regarding public health and consumer protection. This paper draws from a number of sources to offer a wide-ranging picture of the industry and an outlook toward its future.

The paper begins with an outline of the regulatory environment within which the Canadian funeral services industry operates. It then analyses its financial structure. The industry is characterized by above-average profitability and revenue growth, as well as by low rates of exit and entry and rather limited concentration. The section on industry prices illustrates the potential for deriving average funeral costs from aggregate industry data. This is followed by a brief exposition of market demand which, in this industry's context, is measured by the number of deaths. Demographic projections conclusively point to a robust economic outlook for funeral services, particularly in light of the ageing of the Canadian population.

Résumé

Le secteur des services funéraires a inévitablement un effet sur la vie de chacun d'entre nous. Au Canada, cela est largement évident dans certains aspects de la performance économique du secteur et se traduit par une imposante réglementation en matière de santé publique et de protection des consommateurs. La présente étude, qui s'appuie sur des renseignements de sources diverses, brosse un tableau étendu du secteur des services funéraires et donne un aperçu de ce que lui réserve l'avenir.

On y résume tout d'abord la réglementation régissant les activités du secteur, et on poursuit avec une analyse de sa structure financière. Les services funéraires se distinguent par une rentabilité et une croissance des recettes supérieures à la moyenne et par de faibles taux de création et de disparition d'entreprises, ainsi que par une concentration assez limitée. La section portant sur les prix fait valoir le potentiel que représentent les données agrégées sur le secteur pour calculer le coût moyen des services funéraires. On se penche ensuite brièvement sur la demande du marché qui, dans ce cas, est mesurée à partir du nombre de décès. Les projections démographiques indiquent clairement que les perspectives économiques des services funéraires sont très bonnes, particulièrement à cause du vieillissement de la population canadienne.

FINAL PURCHASE, GROWING DEMAND: THE CANADIAN FUNERAL SERVICES INDUSTRY

by John Heimbecker
Statistics Canada

Introduction

Canada's funeral services industry has experienced relatively strong growth over the last two decades. This growth reflects, in large part, qualities inherent to an industry with a uniquely universal demand. Demand for these services is forecast to increase significantly in Canada due to the ageing of the population, which suggests that the industry will continue to be strong and profitable.

This paper examines the financial performance of the industry, the regulatory environment within which it operates, its demographic characteristics and the characteristics of its market - which in large part reflects the country's demographic profile - including prices and future demand projections.

1. Regulatory Issues and their Impact on Services

Regulatory scrutiny affects the funeral services industry on a number of issues, primarily from the perspectives of public health (both environment and labour-related) and consumer protection. In both instances, the largest share of regulatory responsibility is attributed to the provincial level. While the breadth and stringency of various regulatory activity varies significantly by province, two fundamental concerns can be seen in all funeral services regulation regardless of its context: concern for the dignity of the deceased; and the protection of his or her family and estate.

The author wishes to thank those in the funeral services industry who generously reviewed and commented on an earlier draft of this paper, with particular thanks to Susan MacKinnon of the Funeral Services Association of Canada for her assistance. The report also benefitted from the comments of Fred Gault and Shirley Beyer. A particular debt of gratitude is owed to Gaston Mongeon for his assistance in preparing earlier drafts of this report.

ACHAT FINAL, ACCROISSEMENT DE LA DEMANDE: LES ENTREPRISES DE SERVICES FUNÉRAIRES AU CANADA

par John Heimbecker
Statistique Canada

Introduction

Le secteur des services funéraires au Canada a connu une croissance relativement forte ces vingt dernières années. Cette croissance témoigne, en grande partie, des qualités inhérentes à une activité pour laquelle la demande est universelle à un point inégalé. Selon les prévisions, la demande de services dans ce domaine augmentera considérablement au Canada en raison du vieillissement de la population, ce qui porte à croire que la vigueur et la rentabilité du secteur des services funéraires se maintiendront.

Dans le présent document, nous examinons le rendement financier de la branche d'activité, le cadre réglementaire dans lequel elle évolue, ses caractéristiques démographiques et les caractéristiques de son marché - qui correspondent dans une large mesure au profil démographique du pays - ainsi que les projections de prix et la demande future.

1. La réglementation et son effet sur les services

Un certain nombre de questions liées aux services funéraires, en particulier celles qui concernent la santé publique (sur les plans de l'environnement et de la main-d'oeuvre) et la protection du consommateur, sont soumises à une réglementation très stricte. Dans les deux cas, les pouvoirs de réglementation sont principalement conférés à l'administration provinciale. Si l'ampleur et la rigueur des diverses activités de réglementation en matière de services funéraires varient considérablement d'une province à l'autre, tous les règlements établis tiennent compte de deux préoccupations fondamentales: la dignité du défunt et la protection de sa famille et de sa succession.

L'auteur désire remercier les personnes impliquées dans les services funéraires qui ont généreusement révisé et commenté le premier jet de cette étude, particulièrement Susan MacKinnon de l'association canadienne des services funéraires. Cette étude a aussi bénéficié des précieux commentaires de Fred Gault et de Shirley Beyer. Un merci particulier à Gaston Mongeon pour sa collaboration en préparant les ébauches précédentes de cette étude.

Regulations regarding cemeteries and crematoria are primarily focussed on the public health aspects of the final disposition of human remains, but another prominent regulatory requirement relates to the care and maintenance of cemetery grounds. Firms are required to deposit in trust a specific percentage of revenue from the sales of interment rights, that is, the lot, crypt or niche¹ for the final disposition of the remains. Such accounts are known commonly as "perpetual care funds". Industry sources cite a wide range of 5% to 40%, depending upon the jurisdiction and the type of interment right purchased. In all cases the fund is held in perpetuity and is not considered an asset of the firm, while the firm has the right to the interest on the funds for care and maintenance of the cemetery. In the event that a firm suspends operations (e.g. bankruptcy) the funds can be made available to the province or municipality in which the cemetery is located.

Funeral homes must also observe public health regulations. This point is made very clear in jurisdictions such as Ontario where all funeral homes are required to register as "generators" with a waste disposal firm.

The most noteworthy consumer protection regulations in the funeral services industry as a whole relate to pre-arranged funeral and cemetery services. Most provinces established regulatory activity in this sphere in the mid-1980s, and now virtually all provinces require the seller to provide the purchaser with a contract detailing services and prices within a specified time period. A specific percentage of pre-paid funds must be deposited in trust² and these funds are generally subject to provincial inspection. Given that most pre-arrangements

La réglementation concernant les cimetières et les crématoriums vise essentiellement la protection de la santé publique du point de vue de l'élimination définitive des dépouilles mortelles, mais une autre exigence réglementaire concerne l'entretien des cimetières. Les entreprises sont tenues de déposer dans un compte en fiducie un certain pourcentage des recettes provenant de la vente de droits d'inhumation, c'est-à-dire les ventes de concessions, de caveaux ou de niches¹. Ces comptes sont en quelque sorte des "fonds d'entretien perpétuels". Selon certaines sources dans le domaine, le pourcentage varie grandement de 5 à 40 % selon la province et le type de droits d'inhumation achetés. Dans tous les cas, le fonds perpétuel n'est pas considéré comme un élément d'actif de l'entreprise, mais celle-ci peut en toucher les intérêts et les utiliser pour supporter le coût de l'entretien du cimetière. Dans le cas où une entreprise cesse ses activités (si elle fait faillite, par exemple), le fonds peut être mis à la disposition de la province ou de la municipalité où est situé le cimetière.

Les salons funéraires doivent aussi observer des règlements en matière de santé publique. Ce point est clairement souligné dans des provinces comme l'Ontario, où tous les salons funéraires doivent être enregistrés à titre de "producteurs" auprès d'une entreprise d'élimination des déchets.

La réglementation la plus notable qui touche la protection du consommateur dans le secteur des services funéraires dans son ensemble a trait aux arrangements préalables de services funéraires et aux services d'inhumation. La plupart des provinces ont promulgué des règlements touchant ces branches d'activité au milieu des années 1980; et dans presque toutes les provinces, à présent, le vendeur est tenu de fournir à l'acheteur, dans un délai précis, un contrat stipulant les services visés et le prix. Un certain pourcentage du montant versé au moment de l'achat doit être déposé dans un compte en fiducie², qui est

¹ A lot is a conventional cemetery burial plot, while a crypt is a space in a structure called a mausoleum. Both are for the 'traditional' interment of the body, while a niche is a space in a structure called a columbarium for the placement of cremated remains.

² For example, Ontario and British Columbia require 100% deposits on the sale of pre-arranged funeral services and Québec requires 90%. Regulations governing the sales of pre-arranged cemetery services do not require the sale of interment rights (the actual lot, niche or crypt) to be subject to this sort of restriction, thus making pre-arranged funeral services sales somewhat less attractive to the industry.

¹ Une concession est un terrain et un caveau, une construction souterraine, les deux servant à l'enterrement "traditionnel" des défunts dans un cimetière. Quant à la niche, il s'agit d'un espace destiné à recevoir une urne cinéraire dans un columbarium.

² Par exemple, en Ontario et en Colombie-Britannique, on exige que la totalité (100 %) du montant de la vente d'arrangements préalables de services funéraires soit versée dans un compte en fiducie, alors qu'au Québec, le pourcentage correspondant est de 90 %. Les règles qui régissent la vente d'arrangements préalables de services funéraires n'exigent pas que la vente de droits d'inhumation (c'est-à-dire la concession, la niche ou le caveau en tant que tel) soit soumise à ce genre de restriction, ce qui rend les ventes d'arrangements préalables de services funéraires moins intéressantes pour les entreprises de services funéraires.

are pre-paid³, this is a matter of particular significance to the consumer. By maintaining this level of scrutiny, jurisdictions are attempting to eliminate potential problems such as misappropriation of funds or service non-delivery due to the closure or failure of the firm.

The complexity of the regulations and their variance from province to province prohibit discussion within the limits of this article, but we can make some summary statements. It is evident that regulations have impeded the ability of firms (particularly funeral homes) to take the fullest advantage of pre-arrangements, given the restricted access, in most jurisdictions, to funds and to interest accrued. Nonetheless, pre-need services sales still present advantages for the seller, as one can gain control of the industry's future market share and reduce uncertainty regarding future revenue flows.

Potential advantages for the purchaser are that the estate of the deceased is not depleted by unexpected funeral costs, and that one can stipulate, in detail, the funeral arrangements to be observed, so that such decisions are not left to surviving family members at an otherwise difficult time. These advantages are clearly enhanced by the consumer protection offered by most jurisdictions.

2. Financial Profile

Funeral services, industry 973 of the 1980 Standard Industrial Classification (SIC)⁴, "comprises business primarily engaged in providing undertaking, funeral, cemetery and crematory services" (SIC 1980, p. 278) with the exception of memorial societies and cemeteries or crematoria operated by religious organizations⁵. Employment in the industry stood at 8,000 in 1992.

³ A spokesperson for the Board of Funeral Services in a presentation to an industry meeting stated that while in Ontario about 15% of all funeral services are pre-arranged, more than three-quarters of all pre-arrangements are pre-paid.

⁴ Businesses which provide funeral services as a secondary activity are classified to the industry of their primary activity. An example is the retail furniture trade which includes the sale of coffins.

⁵ Memorial societies are coded to SIC 9861 "Civic and fraternal organizations" and "Religious organizations" are coded to SIC 9811.

généralement soumis à une inspection provinciale. Cet aspect est d'autant plus important pour le consommateur que la plupart des préarrangements sont prépayés³. Par cette rigueur, les autorités compétentes essaient d'éviter des problèmes tels que le détournement de fonds ou la non-prestation de services due à la fermeture ou à la faillite d'une entreprise.

La complexité des règlements et leur différence d'une province à l'autre confinent la discussion dans les limites de cet article, mais nous pouvons faire quelques récapitulations. Il ne fait pas de doute que la réglementation a empêché les entreprises (en particulier les salons funéraires) de tirer pleinement parti des préarrangements, étant donné, dans la plupart des provinces, l'accès restreint aux fonds et aux intérêts courus. Les ventes d'arrangements funéraires préalables comportent néanmoins encore des avantages pour le vendeur, puisque celui-ci peut de cette façon s'approprier le marché futur dans cette branche d'activité et ainsi atténuer l'incertitude en ce qui concerne ses recettes futures.

Les avantages que peuvent représenter les préarrangements pour l'acheteur sont que la succession du défunt n'est pas diminuée de frais funéraires imprévus et qu'il est possible de faire connaître dans le détail les arrangements funéraires à respecter de sorte que les membres de la famille n'aient pas à prendre de telles décisions dans des moments difficiles. Ces avantages sont clairement mis en évidence dans les lois sur la protection des consommateurs adoptées dans la plupart des provinces.

2. Profil financier

Le secteur des services funéraires, qui porte le code 973 dans la Classification type des industries (CTI) de 1980⁴, "regroupe les entreprises dont l'activité principale consiste à fournir des services funéraires, d'enterrement et de crémation" (CTI 1980, p. 278) à l'exception des sociétés de prévoyance funéraire et des cimetières ou crématoriums exploités par des organismes religieux⁵. Le secteur employait 8 000 personnes en 1992.

³ En Ontario, un porte-parole du Conseil des services funéraires a déclaré dans une communication présentée dans le cadre d'une réunion de représentants de cette branche d'activité qu'environ 15 % des services funéraires étaient achetés à l'avance, mais que plus des trois quarts de ces services étaient prépayés.

⁴ Les entreprises pour lesquelles la prestation de services funéraires constitue une activité secondaire sont classées dans la branche de leur activité principale. Par exemple, le commerce de détail de meubles comprend la vente de cercueils.

⁵ Les sociétés de prévoyance funéraire portent le code CTI 9861 - Organisations civiques et amicales, tandis que le code CTI 9811 correspond aux "organisations religieuses".

Total revenue for the funeral services industry in 1992 was \$877 million - \$732 million from funeral homes (comprising 1,119 firms) and \$145 million from cemeteries and crematoria (90 firms). This relative size relationship - wherein cemeteries and crematoria represent slightly less than 20% of the total funeral services industry revenue - has been constant throughout the 1987-92 period (Table 1). The annual average rate of revenue growth for the industry has begun to slow (for example, only 2% in 1992, as compared to 5% in earlier years) but is still much higher than the rate of revenue growth for the economy as a whole (0% in 1992).

En 1992, les recettes totales du secteur des services funéraires s'élevaient à 877 millions de dollars, - dont 732 millions provenaient des salons funéraires (1 119 entreprises) et 145 millions, des cimetières et crématoriums (90 entreprises). Cette contribution relative des cimetières et des crématoriums (un peu moins de 20 % des recettes totales du secteur des services funéraires) est demeurée constante pendant toute la période de 1987 à 1992 (Tableau 1). Le taux annuel moyen de croissance des recettes du secteur a commencé à diminuer (par exemple, il n'était que de 2 % en 1992, comparativement à 5 % antérieurement), mais demeure très supérieur au taux de croissance de l'économie dans son ensemble (0 % en 1992).

Table 1. Total Revenue and Number of Firms, Funeral Services Industry by Sector, Canada, 1987 and 1992

Tableau 1. Recettes totales et nombre d'entreprises, l'industrie des services funéraires selon le secteur, Canada, 1987 et 1992

SIC - (1980) - CTI		1987		1992	
No.	Title	Total revenue \$'000s	No. of Firms	Total revenue \$'000s	No. of Firms
N°	Titre	Recettes totales en milliers de dollars	N° d'entreprises	Recettes totales en milliers de dollars	N° d'entreprises
9731	Funeral Homes - Salons funéraires	533,054	1,165	731,961	1,119
9732	Cemeteries and Crematorias - Cimetières et crématoriums	119,316	104	144,892	90
973	Funeral Services, Total - Total, services funéraires	652,370	1,269	876,853	1,209

Generally, the provincial distribution of the industry's revenues follows the provincial distribution of population. This breakdown is shown in Table 2.

De façon générale, la ventilation provinciale des recettes du secteur suit celle de la population canadienne. Cette ventilation est illustrée dans le Tableau 2.

The revenue and expenses breakdown for the funeral services industry, as well as its profitability can be examined through data gathered from businesses with annual revenue greater than \$250 thousand. Such firms comprise the sample frame for the annual survey and account for over 90% of total industry revenue.

On peut examiner la ventilation des recettes et dépenses du secteur des services funéraires, ainsi que sa rentabilité, au moyen des données recueillies auprès des entreprises dont les recettes annuelles sont supérieures à 250 000 \$. Ces entreprises forment la base de sondage dans laquelle a été prélevé l'échantillon utilisé pour l'enquête annuelle et réalisent plus de 90 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises de services funéraires.

Table 2. Total Revenue by Province*, Funeral Services Industry, Canada, 1992

Tableau 2. Recettes totales par province*, l'industrie des services funéraires, Canada, 1992

Province	Total Revenue - Recettes totales	
	In thousands of dollars	As a percentage of total revenue, Canada
	En milliers de dollars	En pourcentage des recettes totales, Canada
Newfoundland - Terre-Neuve	16,686	1.9
Prince Edward Island - Île-du-Prince-Édouard	4,917	0.6
New Brunswick - Nouveau-Brunswick	34,609	3.9
Nova Scotia - Nouvelle-Écosse	23,203	2.6
Québec	191,746	21.9
Ontario	385,928	44.0
Manitoba	34,745	4.0
Saskatchewan	35,695	4.1
Alberta	73,661	8.4
British Columbia - Colombie-Britannique	75,169	8.6

* Data for Yukon and the Northwest Territories are not included in this table due to confidentiality; together they comprise approximately 0.1% of total revenue for Canada in this industry.

* Les données du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest ne sont pas inclus dans ce tableau pour les raisons de confidentialité; ensemble ils comprennent approximativement 0,1 % des recettes totales de l'industrie pour le Canada.

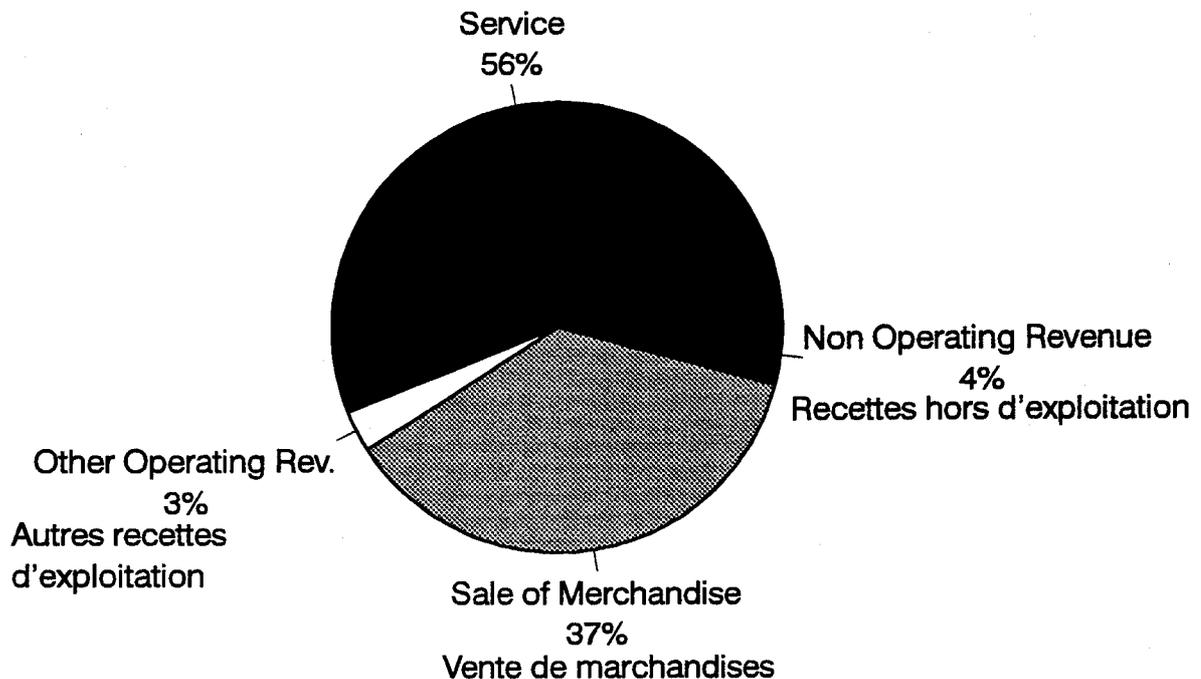
2.1 Revenue analysis

More than half of all funeral services industry revenue is attributed to the provision of services, as shown in Chart 1. Services provided by funeral homes encompass those functions involved in the care and preparation of the dead, conducting funerals and the final disposition of the body. The care and preparation of the dead includes the collection and transportation of the remains, registration of death, embalming, washing and dressing the body, and transportation of the body to the place of final disposition. Functions associated with conducting funerals include the provision of a room for visitation and for funeral services, providing a hearse and other vehicles to accommodate mourners and clergy, as well as arranging for the services of clergy, pallbearers and grave site attendants. The final disposition of the body involves the opening and closing of the grave site, in the case of cemetery burials, or, in the case of cremations, the preparation and treatment of the body directly and specifically related to the cremation process. Services provided by cemeteries and crematoria are primarily related to the care and maintenance of the crematorium or of the cemetery and grave-site.

2.1 Analyse des recettes

Plus de la moitié des recettes de l'ensemble des entreprises de services funéraires provient de la prestation de services, ainsi que l'illustre le Graphique 1. Les services fournis par les salons funéraires consistent à préparer le défunt pour l'inhumation, à organiser les funérailles et à prendre les dispositions nécessaires pour l'élimination définitive de la dépouille. Les services liés à la préparation du défunt incluent l'enlèvement de la dépouille et son transport au salon, l'enregistrement du décès, l'embaumement, la toilette du défunt ainsi que le transport de la dépouille au lieu d'élimination définitive (cimetière ou crématorium). L'organisation de funérailles consiste à fournir une salle pour y exposer la dépouille, recevoir les visiteurs et accomplir des cérémonies funèbres, à fournir un corbillard et d'autres véhicules pour les parents du défunt et les membres du clergé ainsi qu'à retenir les services de membres du clergé, de porteurs et de préposés à l'enterrement. Les services relatifs à l'élimination définitive de la dépouille ont trait au creusage et au recouvrement de la fosse, dans le cas des enterrements au cimetière, ou, dans le cas des incinérations, à la préparation du corps spécifiquement pour le processus d'incinération. Les services fournis par les cimetières et les crématoriums se rapportent principalement à l'entretien du crématorium ou du cimetière ainsi que de la tombe.

Chart 1 - Revenue by Source, Funeral Services Industry, Canada, 1992
 Graphique 1 - Recettes selon la source, l'industrie de services funéraires, Canada, 1992



Source: Leisure and Personal Services 1990-1992, Statistics Canada Catalogue No. 63-233

Source: Services de divertissements et des services personnels 1990-1992, publication n° 63-233 au catalogue de Statistique Canada

Sales of merchandise have accounted for nearly 40% of total industry revenue in recent years. The sales of goods such as caskets, coffins, vaults, and urns are associated with funeral homes, while the sale of interment rights and monuments are associated with cemeteries and crematoria. Non-operating revenue, such as investment income, donations and bequests, accounted for 4% of total revenue in 1992.

Comparisons of the revenue picture for funeral homes to that of cemeteries and crematoria reveal that, in the latter, merchandise sales account for a relatively greater share of total revenue. This is due primarily to the revenue impact of interment rights.

2.2 Expense analysis

Chart 2 shows that, as in most industries, salaries and wages represent the largest single operating expense for the funeral services industry, at roughly 30% of total

Les ventes de produits funéraires ont représenté près de 40 % du chiffre d'affaires des entreprises de services funéraires ces dernières années. Les ventes de produits tels que cercueils, caveaux et urnes sont associées aux salons funéraires, tandis que la vente de droits d'inhumation et de monuments est associée aux cimetières et aux crématoriums. Les recettes hors exploitation, comme les revenus de placements, les dons et les legs, ont représenté 4 % des recettes totales en 1992.

Il ressort de la comparaison entre les recettes des salons funéraires et celles des cimetières et des crématoriums que, dans le dernier cas, les ventes de produits funéraires représentent une part relativement plus grande des recettes totales. Cette situation s'explique principalement par l'effet de la vente de droits d'inhumation sur les recettes.

2.2 Analyse des dépenses

Le Graphique 2 montre que, comme dans la plupart des branches d'activité, les salaires et les traitements à eux seuls constituent la plus importante dépense d'exploitation des entreprises de services funéraires;

revenues. The cost of goods sold, at about 20% of total revenue, is the second largest expense item, as would be expected in an industry with significant merchandise sales (e.g. caskets, burial vaults, memorials). No other single expense item represents more than 10% of total revenue; among the remaining expense items the largest are combined occupancy costs (e.g. building rental, heat, and electricity) at 6%, depreciation at 5% and interest charges at 4%.

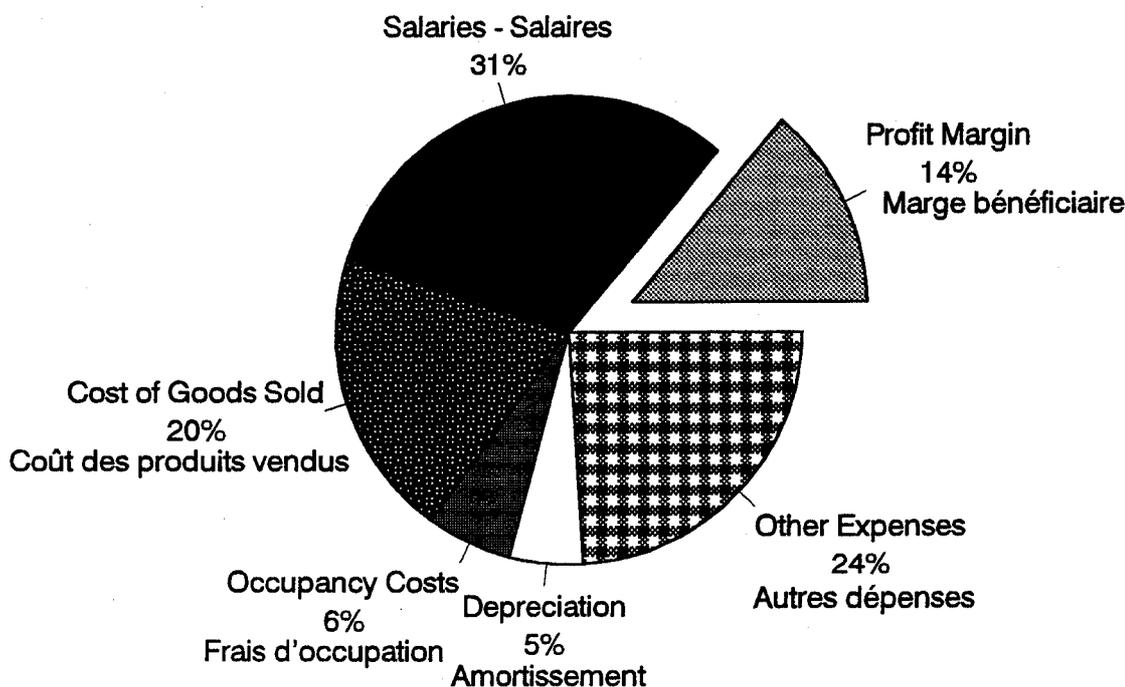
The percentage distribution of expenses by type for funeral homes is quite similar to that of cemeteries and crematoria, although salaries and wages have become increasingly significant for the latter.

ils ont représenté grosso modo 30 % des recettes totales. Le coût des produits vendus, qui représente environ 20 % des recettes totales, est le deuxième élément de dépense en importance, comme on peut s'y attendre dans une branche d'activité où les ventes de produits sont élevées (cercueils, caveaux funéraires, pierres tombales). Aucun autre élément de dépense ne représente à lui seul plus de 10 % des recettes totales. Parmi les éléments de dépenses restants, les principaux sont l'ensemble des frais d'occupation (location d'immeuble, chauffage et électricité) (6 %), l'amortissement (5 %) et les frais d'intérêts (4 %).

La répartition en pourcentage des dépenses selon le type pour les salons funéraires est assez semblable à la répartition correspondante pour les cimetières et les crématoriums, quoique, dans le cas de ces derniers, les salaires et les traitements aient beaucoup augmenté.

Chart 2 - Expenses by Type as a Percentage of Total Revenue,
Funeral Services Industry, Canada, 1992

Graphique 2 - Dépenses selon le genre, en pourcentage des recettes totales,
l'industrie des services funéraires, Canada, 1992



Source: Leisure and Personal Services 1990-1992, Statistics Canada Catalogue No. 63-233

Source: Services de divertissements et des services personnels 1990-1992, publication n° 63-233 au catalogue de Statistique Canada

2.3 Profitability

Expenses in the industry have moved in lock-step with revenues in recent years, resulting in stable profit margins for the industry. Unlike most of the economy, the funeral services industry has been seemingly unaffected by the impact of the recent recession, reminding one of the comment that the industry is relatively "recession-proof".

Funeral homes have shown aggregate profits of 14% to 15% throughout the 1987-1992 period. Meanwhile, for cemeteries and crematoria, profits have declined, from nearly 19% in 1987 to 15% in 1991. The bulk of this decline, however, appears to be due to the inclusion of an increasing number of municipally-administered cemeteries and crematoria in the survey frame in recent years⁶.

Firms with revenue of \$250,000 or more were further analyzed to assess the relationship between revenue size and profit margins. One could hypothesize that larger firms enjoy economic advantages in such areas as marketing and group purchasing. The data confirm that there are indeed such "economies of scale" for larger funeral services firms⁷. For funeral homes in 1992, the profit margin spread between the smaller

⁶ It is generally the case that municipally-administered facilities bear a greater share of responsibility than the private sector regarding the final disposition of cases which represent little revenue or profit (e.g. the interment of indigents).

⁷ Purchasing and marketing groups are a further refinement of the concept of the large firm, offering economies of scale to independently-operated firms which do not wish to be acquired by the large chains. These groups sometimes offer their constituent firms innovative services far more sophisticated than simple shared advertising campaigns. One such group, Trust 100, responded to a 1994 Revenue Canada proposal to tax pre-arranged services fund by offering pre-arrangement purchasers the option of structuring their fund as an insurance plan: "With... insurance revenue not being taxable, the Trust 100 Insurance Plan will save hard earned tax dollars" ("Trust 100: A Touch of Class", in *Canadian Funeral Director Magazine*, December 1993, p. 39). Were Revenue Canada's proposal to resurface, other changes to the way in which pre-arrangement funds are managed might well be developed.

2.3 Rentabilité

Ces dernières années, les dépenses engagées par les entreprises de services funéraires ont évolué parallèlement aux recettes, ce qui s'est traduit par des marges bénéficiaires stables pour le secteur. Contrairement à la majorité des branches d'activité de l'économie, le secteur des services funéraires n'a, semble-t-il, pas été touché par la récente récession, ce qui confirme que cette branche d'activité est relativement à l'abri des ralentissements économiques.

Les salons funéraires ont affiché des bénéfices totaux de 14 à 15 % entre 1987 et 1992. Pendant la même période, les bénéfices des cimetières et des crématoriums ont régressé, passant de près de 19 % en 1987 à 15 % en 1991. Le gros de cette diminution semble néanmoins attribuable à l'inclusion d'un nombre croissant de cimetières et de crématoriums municipaux dans la base de sondage ces dernières années⁶.

Nous avons poussé plus loin l'étude des données relatives aux entreprises dont les recettes dépassent 250 000 \$ afin d'évaluer la relation entre les recettes et les marges bénéficiaires. On pourrait supposer que les entreprises plus grandes bénéficient d'avantages économiques dans des domaines tels que la commercialisation et les achats groupés. Les données confirment que les entreprises de services funéraires plus grandes réalisent effectivement des économies d'échelle⁷. En 1992, la marge bénéficiaire des salons

⁶ En règle générale, les installations gérées par les administrations municipales assument une plus grande part de responsabilité que les entreprises du secteur privé en ce qui concerne les cas qui représentent de faibles recettes ou des bénéfices peu élevés (par exemple l'inhumation de personnes démunies).

⁷ Les regroupements d'entreprises exploitées individuellement pour les achats et la commercialisation constituent une forme plus raffinée du concept de la grande entreprise, en offrant de réaliser des économies d'échelle aux entreprises indépendantes qui ne désirent pas être absorbées par les grandes chaînes. Ces groupes offrent parfois à leurs entreprises adhérentes des services novateurs beaucoup plus élaborés qu'une simple campagne publicitaire partagée. L'un de ces groupes, Trust 100, a réagi à la proposition de Revenu Canada d'assujettir à l'impôt, en 1994, les fonds de services funéraires préarrangés en offrant aux acheteurs d'arrangements funéraires préalables la possibilité de structurer leurs fonds comme un régime d'assurance: "les revenus provenant d'un régime d'assurance n'étant pas imposables, le régime d'assurance offert par Trust 100 permettra aux consommateurs de réaliser des économies d'impôt" ("Trust 100: A Touch of Class", dans *Canadian Funeral Director Magazine*, décembre 1993, p. 39). Si la proposition de Revenu Canada devait revenir sur le tapis, il se pourrait que d'autres changements soient élaborés dans la gestion des fonds pour les préarrangements funéraires.

and larger⁸ firms was nearly 6 percentage points. For cemeteries and crematoria the spread was much greater, with the smaller firms showing losses on aggregate.

3. Industry Demographics

In analyzing industrial performance, it is revealing to compare the number of firms entering the industry ("births") and those exiting ("deaths") during a given period. It is presumed that such business decisions are 'barometers' for the economic climate facing the firms⁹.

Recently, the Business Register Division of Statistics Canada completed an analysis of exits and entries which offers a useful framework for such work. In this study, the rates of exit and entry of firms were compared at the Division level, the broadest level of aggregation of the SIC. Division R (Other Service Industries, which includes the funeral services industry) had the third lowest exit rate among the 13 industry divisions analyzed. In terms of rate of entry, it was ranked in the middle of the pack. Rates of exits and entries were roughly equal during the period studied, with both slightly higher than 15 per 1,000 firms (exits exceeded entries by a small margin) (Business Register Division Newsletter, January 1994).

Adapting this study's approach to the database maintained for the funeral services industry yielded exit and entry rates comparable to the lowest observed in the Business Register study; the rate of entries is just over 10 per 1,000, the rate of exit is 11.5 per 1,000 firms. One can only conclude that the funeral services industry is very stable, less affected by the economic forces implicit in the higher exit and entry data of other

funéraires oscillait dans une fourchette de 6 points de pourcentage entre les petites et les grandes entreprises⁸. Dans le cas des cimetières et des crématoriums, la fourchette était beaucoup plus étendue, les petites entreprises affichant des pertes dans l'ensemble.

3. Démographie des entreprises de services funéraires

En procédant à l'analyse des résultats économiques d'une branche d'activité, il est éclairant de comparer le nombre d'entreprises qui entrent dans le secteur (c'est-à-dire les "créations") avec le nombre d'entreprises qui en sortent (c'est-à-dire les "disparitions") au cours d'une période donnée. On suppose que ces décisions de gestion sont des "baromètres" des conditions économiques dans lesquelles évoluent les entreprises⁹.

Récemment, la Division du registre des entreprises de Statistique Canada a fait une analyse des sorties et des entrées qui offrent un cadre comparatif utile à ce chapitre. Dans cette étude, on a comparé les taux de sortie et d'entrée d'entreprises à l'échelle de la Division, niveau d'agrégation le plus élevé de la CTI. La division R - Autres industries de services, à laquelle appartient la branche des services funéraires, arrivait au 11^e rang pour ce qui est du taux de sortie parmi les 13 divisions analysées. En ce qui concerne le taux d'entrée, la division R occupait la position médiane. Les taux de sortie et d'entrée ont été à peu près égaux pendant la période étudiée; dans les deux cas, ils dépassaient à peine 15 pour 1 000 entreprises (le nombre de sorties était légèrement plus élevé que celui des entrées) (DRE bulletin d'information, janvier 1994).

En adaptant l'approche suivie dans cette étude à la base de données tenue pour le secteur des services funéraires, on en arrive à des taux de sortie et d'entrée comparables au taux le plus faible mis en lumière dans l'étude réalisée par la Division du registre des entreprises; le taux d'entrée s'établit à un peu plus de 10 pour 1 000 entreprises et le taux de sortie, à 11,5 pour 1 000. On ne peut qu'en conclure que la branche des services funéraires est très stable et qu'elle est moins touchée par les forces économiques qui sont

⁸ For our purposes, smaller firms are defined as those with annual revenues of less than \$2 million, while larger firms are those with annual revenues of over \$5 million.

⁹ For further discussion of this topic, see Hamdani (1991).

⁸ Pour les besoins de cette étude, les petites entreprises sont définies comme ayant des recettes annuelles de moins de 2 millions de dollars, tandis que les grandes réalisent un chiffre d'affaires annuel de plus de 5 millions de dollars.

⁹ Pour une analyse plus poussée sur ce sujet, voir Hamdani (1991).

industries. However, the relative stability of the rate of exits and entries in this industry is subject to the future pace of acquisitions and mergers within this industry.

The acquisition programs of leading firms in the industry became more active in the mid-1980s. One, Service Corporation International, is an American-owned firm based in Houston, Texas, and describes itself as "the largest publicly held company of its kind in the world and the acknowledged leader of the funeral service and cemetery industries" (Service Corporation International (Canada), Annual Report 1992, p.1). Having entered the Canadian market in 1968, it operated 40 funeral service establishments, two cemeteries and five crematoria in Canada in 1992. Another industry leader, The Loewen Group Inc., is a firm based in Burnaby, B.C., which has grown rapidly since the mid-1980s due principally to considerable expansion in the United States. In 1988, The Loewen Group operated 76 locations (funeral homes, cemeteries and crematoria) in Canada and 98 in the United States. By 1992, the number of locations grew to 92 in Canada and 359 in the United States. Most of this growth in Canadian acquisitions occurred before 1990. Since then both companies have focussed their attention on expansion opportunities in the much larger American market.

Both Service Corporation International (Canada) and The Loewen Group formally recognize the importance of retaining "the direction of previous management and staff" (Service Corporation International (Canada), Annual Report 1992, p. 6) of any newly-acquired firm. This is certainly an important factor in acquisition policies that, revealingly, are outlined within the context of succession planning:

"The Company is positioned to facilitate the succession planning needs of funeral home owners... Acquisition by larger organizations such as The Loewen Group continues to be a viable alternative for funeral home owners planning the ownership and management succession of their firms. This trend provides the Company with numerous expansion opportunities" (The Loewen Group Inc., Annual Report 1991, p. 26).

implicites quand on examine les entrées et les sorties dans les autres branches d'activité. Cependant, la stabilité relative des taux de sortie et d'entrée de cette branche d'activité sera soumise au rythme des acquisitions et des fusions qui surviendront dans ce secteur.

Les programmes d'acquisition des entreprises chefs de file dans la branche d'activité ont vraiment pris de l'ampleur au milieu des années 1980. L'une d'elles, Service Corporation International, entreprise américaine établie à Houston, au Texas, se décrit comme "la plus grande société ouverte en son genre au monde et le chef de file reconnu dans le domaine des services funéraires et des services reliés aux cimetières" (Service Corporation International (Canada), 1992 Annual Report, p. 1). Cette société, qui a pénétré le marché canadien en 1968, exploitait en 1992 40 établissements de services funéraires, deux cimetières et cinq crématoriums au Canada. Autre chef de file dans le domaine, The Loewen Group Inc. est une entreprise établie à Burnaby, en Colombie-Britannique, qui a prospéré rapidement depuis le milieu des années 1980, principalement en raison de son expansion considérable aux États-Unis. En 1988, le groupe Loewen exploitait 76 établissements (salons funéraires, cimetières et crématoriums) au Canada et 98 aux États-Unis; en 1992, le nombre de ses établissements était passé à 92 au Canada et à 359 aux États-Unis. La majeure partie de l'augmentation des acquisitions canadiennes s'est produite avant 1990; depuis, les deux sociétés centrent leur attention sur les possibilités d'expansion sur le marché, beaucoup plus vaste, des États-Unis.

Service Corporation International (Canada) et le groupe Loewen reconnaissent toutes deux ouvertement l'importance de garder le personnel cadre et les salariés de toute entreprise nouvellement acquise (Service Corporation International (Canada), 1992 Annual Report, p. 6). Il s'agit certainement d'un facteur important dans les politiques d'acquisition et, fait révélateur, il en est fait mention dans le contexte de la planification des successions:

"La société est en mesure de répondre aux besoins des propriétaires de salons funéraires en matière de planification de leur succession... L'acquisition par des sociétés plus grandes comme le groupe Loewen continue d'être une solution de rechange viable pour les propriétaires de salons funéraires qui planifient la succession de la propriété et de l'administration de leur entreprise. De nombreuses occasions d'expansion s'offrent ainsi à la société" (The Loewen Group Inc., 1991 Annual Report, p. 26).

This trend has been evident since the early 1980s when the leading firms actively sought to acquire independent funeral home establishments. Consequently, concentration of ownership has been a matter of some concern in the funeral homes sector for both industry observers and for those who value the industry's hard-won image of family ownership and strong ties to the community.

Whatever merits these concerns may have, the funeral homes sector can not be characterized as highly concentrated on the basis of Statistics Canada data. In 1992, for example, the four largest firms accounted for less than 20% of total funeral homes revenue. However, this represents an increase from 11% in 1987.

For cemeteries and crematoria the level of concentration is higher than for funeral homes. However, it has not increased as much. In 1987, the four largest firms accounted for 49% of total revenue for cemeteries and crematoria; in 1992, their share of total revenue was 51%. One possible explanation for this higher concentration level is that it reflects economies-of-scale advantages for larger firms, given the large capital investments required to establish and maintain a cemetery. However, it is possible that concentration ratios (according solely to Statistics Canada data) will change as survey coverage becomes more complete, due to the recent trend for the addition of municipally-administered cemeteries and crematoria through the Business Register Central Frame Data Base.

4. Prices

Statistics Canada's Funeral Directors Survey (first conducted in 1956 and then quadrennially from 1964 to 1984) provided more information on the funeral homes sector than can now be obtained through the generalized Personal & Household Services Survey. Perhaps the one aspect of the Funeral Directors Survey which obtained the greatest amount of user interest was the information on average funeral costs. This information presented not only a basis for analyzing the economic performance of the industry, but also provided a planning benchmark for both the industry (e.g. "How much can I charge?") and the consumer (e.g. "How much can I expect to spend?").

Cette tendance est manifeste depuis le début des années 1980, période où les grandes entreprises ont commencé activement à chercher à acquérir des salons funéraires indépendants. Par conséquent, la concentration des capitaux en ce qui concerne les salons funéraires est un sujet d'inquiétude tant pour les observateurs que pour ceux et celles qui présentent l'entreprise familiale et ses liens étroits avec la collectivité.

Quel que soit le bien-fondé de ces préoccupations, on ne peut dire dans le cas des salons funéraires que les capitaux sont aussi fortement concentrés, selon les données de Statistique Canada. En 1992, par exemple, les recettes des quatre plus grandes entreprises en importance représentaient moins de 20 % des recettes totales des salons funéraires. Cela représente toutefois une augmentation notable, puisque cette proportion était de 11 % en 1987.

Pour les cimetières et les crématoriums, le niveau de concentration est plus élevé que pour les salons funéraires. Cependant, la concentration ne s'est pas tellement accrue. En 1987, les recettes des quatre plus grandes entreprises en importance représentaient 49 % des recettes totales des cimetières et des crématoriums. En 1992, cette proportion était passée à 51 %. Ce niveau de concentration plus élevé pourrait s'expliquer notamment par les économies d'échelle que réalisent les entreprises plus grandes, étant donné les dépenses d'investissement élevées nécessaires à l'établissement et à l'entretien d'un cimetière. Toutefois, il est possible que les ratios de concentration changent (selon les chiffres de Statistique Canada) maintenant que l'ajout récent des cimetières et des crématoriums municipaux dans la base de données du registre central a élargi le champ d'application des enquêtes.

4. Prix

L'Enquête de Statistique Canada auprès des entreprises de services funéraires (réalisée pour la première fois en 1956, puis tous les quatre ans de 1964 à 1984) nous renseignait beaucoup plus sur les salons funéraires que ne peut le faire aujourd'hui l'Enquête annuelle sur le secteur des services personnels et domestiques. L'aspect de l'Enquête auprès des entreprises de services funéraires qui a peut-être retenu le plus l'attention des utilisateurs de données a été le coût moyen des services funéraires. Cette information était non seulement un élément de base pour l'analyse des résultats économiques de cette branche d'activité, mais aussi un point de repère utile à des fins de planification tant pour les entreprises (p. ex., "Quel prix puis-je exiger?") que pour les consommateurs (p. ex., "Quel prix dois-je m'attendre à payer?").

The ongoing interest in average funeral costs is demonstrated by the ad-hoc survey activity of Statistics Canada's Prices Division on behalf of the Department of Veterans' Affairs (DVA), which contracted two recent surveys (1988 and 1991) on average funeral service costs. The surveys, used by DVA to establish its budgeted allotment for funeral cost-assistance, specify in detail the types of services for which cost data were collected, and were conducted with a sample of leading firms in virtually all major urban centres.

Recognizing that the Prices Division data filled a data gap left by changes in the services survey program raised the following question: using the average services costs obtained directly from the two surveys as a benchmark, can we establish a credible means for deriving average services costs using other data sources, such as our annual survey program?

In the context of this industry, a person's death is an event with fundamental economic implications. In few other industries is there an analogous economic event so rigorously recorded by an external bureaucracy. This is an advantage which analysis of the funeral services industry should exploit. If, in constructing an alternative average cost time series, one can use the number of deaths as a proxy for the number of services, it is relatively simple to supply data for the revenue side of the calculation. The Personal & Household Services Survey provides ample revenue data to establish the series during the present-day period.

A "derived" average funeral cost series was therefore calculated as the result of total funeral services revenue¹⁰ divided by the number of deaths. The "direct" series (based on data directly collected from funeral homes operators) was compiled as follows: first, from the Funeral Directors Survey we took the average cost for adult funerals and then, from

Les travaux complémentaires de la Division des prix de Statistique Canada pour le compte du ministère des Anciens combattants, qui a commandé deux enquêtes (1988 et 1991) sur les coûts moyens des services funéraires témoignent de l'intérêt permanent que suscitent les données sur les coûts moyens des services funéraires. Dans ces enquêtes, dont les données ont servi au ministère des Anciens combattants pour déterminer quelle part de son budget affecté au paiement de frais funéraires, ont précisé les genres de services pour lesquels des données étaient recueillies. Ces enquêtes sont réalisées à l'aide d'un échantillon de chefs de file dans presque toutes les grandes agglomérations.

Sachant que les données de la Division des prix ont permis de combler un vide informatif laissé par les changements survenus dans le programme des enquêtes sur les services, nous nous sommes posé la question suivante: si l'on utilise les coûts moyens tirés directement de deux enquêtes comme données repères, pouvons-nous élaborer une méthode crédible pour calculer les coûts moyens des services en nous servant d'autres sources de données, comme notre programme d'enquêtes annuelles?

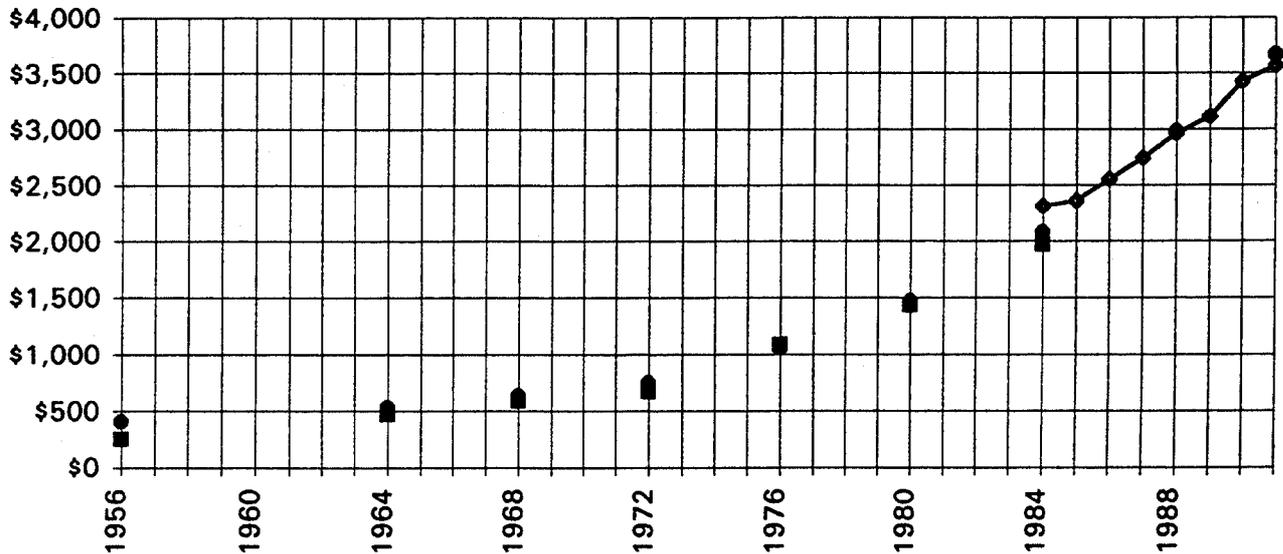
Dans cette branche d'activité, un décès est un événement qui a des conséquences économiques fondamentales. Dans peu d'autres branches voit-on un événement économique soumis à des procédures d'enregistrement aussi rigoureuses par une bureaucratie externe. C'est là un avantage dont les analystes des services funéraires devraient tirer parti. Si, pour élaborer une autre série chronologique sur les coûts moyens, on peut utiliser le nombre de décès comme indicateur du nombre de services funéraires, il est relativement facile de fournir des données pour le calcul des recettes. L'Enquête annuelle sur le secteur des services personnels et domestiques offre suffisamment de données sur les recettes pour que l'on puisse établir la série jusqu'à aujourd'hui.

En divisant les recettes totales des services funéraires¹⁰ par le nombre des décès, nous en sommes arrivés à une série chronologique sur les coûts moyens calculés. La série "directe" (fondée sur des données directement obtenues d'exploitants de salons funéraires) a été élaborée comme suit: nous avons d'abord relevé le coût moyen des services funéraires pour adultes dans l'Enquête auprès des entreprises de

¹⁰ In building the two average costs series, "other operating revenue" (e.g. revenue from rent of real estate) and "non-operating revenue" (e.g. interest and other investment income) were subtracted from total revenue in order to remove the impact of revenue sources which were not associated with the provision of funeral services and related merchandise.

¹⁰ Au moment d'élaborer les deux séries chronologiques sur les coûts moyens, on a soustrait les "autres recettes d'exploitation" (p. ex., les revenus tirés de la location d'immeubles) et les "recettes hors exploitation" (p. ex., les intérêts et autres revenus de placement) des recettes totales afin d'éliminer l'effet des sources de recettes qui ne sont pas associées à la prestation de services funéraires et à la vente de produits connexes.

Chart 3 - Average Funeral Costs, Canada, 1956-1991
Graphique 3 - Coûts moyens des services funéraires, Canada, 1956-1991



Funeral Directing Services Survey 'Direct Operating Revenue' per Death
 Recettes directes d'exploitation par décès, selon
 l'Enquête auprès des entreprises de services funéraires

Personal & Household Survey 'Direct Operating Revenue' per Death
 Recettes directes d'exploitation par décès, selon
 l'Enquête annuelle sur le secteur des services personnels et domestiques

Average Adult Funeral Cost, Industry-Specific Surveys*
 *-- Sources: 1956 to 1984, Funeral Directing Services Survey; 1988 and 1991, Prices Div. surveys
 Coût moyen des services funéraires pour adultes, selon
 les enquêtes spécifiques réalisées dans ce secteur*
 *-- Sources: Données de 1956 à 1984 tirées de l'Enquête auprès des entreprises funéraires;
 données de 1988 et de 1991 tirées des enquêtes de la Division des prix

the ad hoc Prices Division surveys, the cost of the service elements common to a 'typical' adult funeral. Chart 3, which plots the time series, shows how closely the derived averages approximate the averages directly obtained from the industry. As can be readily seen, the derived and direct series are remarkably close - the difference in any given year being within approximately 10% of the derived average.

services funéraires, puis nous avons tiré le coût des éléments de services communs à des funérailles d'adulte typiques. Le Graphique 3, où sont représentées les séries de données, montre à quel point la série calculée et la série directe sont extrêmement proches l'une de l'autre - l'écart entre les deux ne dépassant pas, quelle que soit l'année, environ 10 % des coûts moyens calculés.

Overall, our findings suggest that the present-day Personal & Household Services Survey has maintained the data quality achieved by the Funeral Directors Survey, encouraging one to assume that the future utility of derived average funeral costs data is very high. This assumption is, of course, further encouraged by the compatibility of the averages directly obtained by Prices Division's recent ad-hoc surveys, even though the methodology supporting the two survey vehicles is, understandably, very different.

5. Market Characteristics and Future Demand

Consumer demand for the funeral services industry - that is, the number of deaths - is highly predictable; perhaps more so than for any other industry. This predictability translates to stability and reduced uncertainty for constituent firms, which are clearly conscious of this unique relationship between economic performance and demographic facts. Industry leaders cite mortality rates when placing firm performance in context¹¹.

Analysis of the funeral services industry outlook must incorporate death projections as a means of establishing the most basic demand parameters. Today, such analysis must consider "the ageing of the population", a phenomenon which has attracted a great deal of attention for its far-reaching implications¹². This very simply means that there are and will be more older people (i.e. those over 65 years of age) in the population than at any other time in history, both in absolute numbers and proportionally. Chart 4 shows the proportion of the Canadian population composed of those 65 years of age or older.

¹¹ For example, Service Corporation (Canada) Inc. noted in its 1992 Annual Report that "the (firm's) slight increase in case volume is consistent with the overall static nature of the mortality rate for Canada", while The Loewen Group has customarily, in recent year, included a chart in its Annual Reports showing actual and projected numbers of deaths as a component of the firm's outlook. For a discussion of the methodology of death projections, which are essential components of estimates of overall population growth, see Perreault et. al. (1990).

¹² For a complete discussion of this subject, see Desjardins (1993) from which the present section of this paper is largely extracted.

Dans l'ensemble, les résultats que nous avons obtenus nous portent à croire que les données de l'Enquête annuelle sur le secteur des services personnels et domestiques présentent aujourd'hui la même qualité que celles de l'Enquête auprès des entreprises de services funéraires et que les coûts moyens des services funéraires établis à partir d'autres sources de données pourraient être d'une grande utilité à l'avenir. Cette supposition est évidemment renforcée par la concordance des coûts moyens tirés directement des enquêtes spéciales récentes de la Division des prix, même si, naturellement, la méthodologie sur laquelle reposent les deux instruments d'enquête diffère beaucoup.

5. Caractéristiques du marché et demande future

La demande de services funéraires de la part des consommateurs - autrement dit le nombre de décès - est fortement prévisible, peut-être même plus qu'elle ne l'est pour toute autre activité. Cette prévisibilité se traduit par une stabilité et une réduction de l'incertitude pour les entreprises de cette branche d'activité, qui sont parfaitement conscientes du lien unique existant entre leurs résultats économiques et la réalité démographique. Les chefs de file dans le domaine citent les taux de mortalité pour situer la performance des entreprises en contexte¹¹.

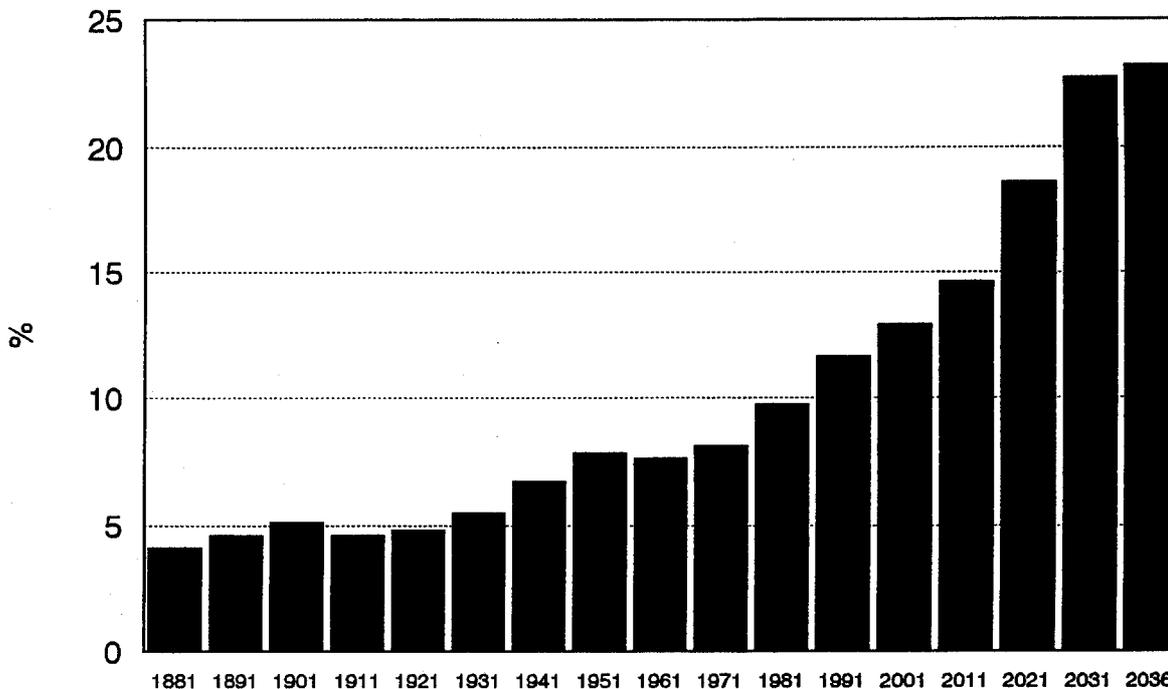
Dans l'analyse des perspectives économiques de la branche des services funéraires, les projections des décès doivent servir à établir les paramètres les plus élémentaires de la demande. À l'heure actuelle, une telle analyse doit tenir compte du "vieillessement de la population", phénomène qui a beaucoup retenu l'attention en raison de ses nombreuses conséquences¹². Cela signifie tout simplement qu'il y a, et qu'il y aura, dans la population plus de personnes âgées (c.-à-d. des personnes de plus de 65 ans) qu'à toute autre époque de l'histoire, tant en chiffres absolus qu'en proportion. Le Graphique 4 illustre la proportion des personnes âgées de 65 ans et plus dans la population canadienne.

¹¹ Par exemple, Service Corporation (Canada) Inc. indique dans son rapport annuel de 1992 que l'augmentation légère du nombre de cas (traités par l'entreprise) allait de paire avec la nature statique du taux de mortalité au Canada, tandis que le groupe Loewen a systématiquement inclus dans ses rapports annuels des dernières années un graphique montrant le nombre réel et le nombre projeté de décès comme un des facteurs déterminants de la situation de l'entreprise. Pour une description de la méthodologie des projections des décès, essentielles à l'estimation de l'accroissement démographique global, voir Perreault et al. (1990).

¹² Pour une analyse complète sur ce sujet, voir Desjardins (1993), d'où est tirée en grande partie la présente section.

Chart 4 - Persons Aged 65 and Over as a Percentage of the Total Population, Canada, 1881-2036

Graphique 4 - Personnes âgées de 65 ans et plus en pourcentage de la population totale, Canada, 1881-2036



Source: Desjardins, op. cit., Table A3, from selected Censuses of Population and medium-growth projection from Perreault, op. cit.

Source: Desjardins, op. cit., tableau A3, certains recensements de la population et projections démographiques selon un scénario de croissance moyenne, Perreault, op. cit.

The best-known factor behind this phenomenon has been the "baby boom" from 1946 to 1966¹³, where fertility rates increased relatively sharply within a longer-range historic decline in mortality rates, particularly among children (the drop in mortality rates can be seen in Chart 5). The consequences of this 'blip' are still being felt in many ways, but, for the purposes of this study its most important context is the influence of the baby boom in projecting the number of people who will soon reach the age cohorts where mortality rates are high - in other words, in projecting future demand for the funeral services industry.

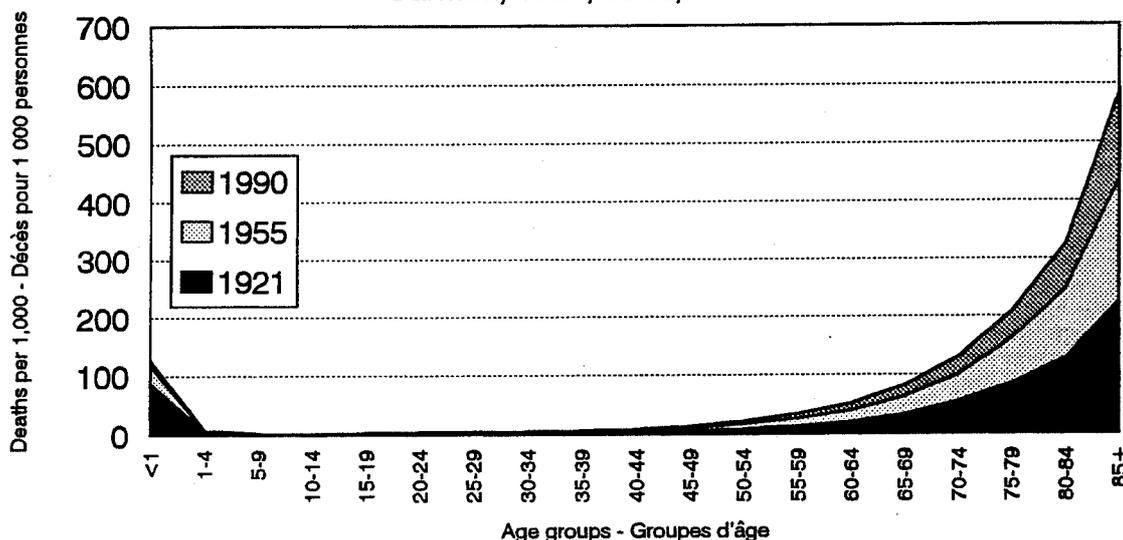
¹³ These dates mark years wherein a Census of Population was conducted. They were chosen to demarcate the period of the postwar "baby boom" phenomenon in a way which is generally defensible, although perhaps arbitrary.

Le facteur le plus connu du phénomène du vieillissement de la population a été le baby-boom des années 1946 à 1966¹³, où les taux de fécondité se sont accrus assez brusquement alors que l'on assistait à un déclin historique des taux de mortalité, particulièrement chez les enfants (la chute des taux de mortalité est représentée dans le Graphique 5). Les conséquences de ce "soubresaut" se font encore sentir sur plusieurs plans, mais, pour les besoins de cette étude, la plus importante est l'influence du baby-boom sur la projection du nombre de personnes qui atteindront bientôt les cohortes d'âge où les taux de mortalité sont élevés - en d'autres termes, la projection de la demande future de services funéraires.

¹³ Ces dates correspondent aux années durant lesquelles a eu lieu un recensement de la population. On les a choisies pour délimiter dans le temps la période du phénomène d'après-guerre du baby-boom d'une façon qui soit généralement défendable, quoique peut-être arbitraire.

Chart 5 - Death Rates by Age, Canada, 1921, 1955, 1990

Graphique 5 - Taux de mortalité selon l'âge, Canada, 1921, 1955, 1990



Source: Deaths, Statistics Canada Catalogue No. 82-003S supplement no. 15

Source: Décès, publication n° 82-003S, supplément n° 15, au catalogue de Statistique Canada

One defining factor which is pivotal in projecting this demand, and implicit in our definition of "old age" (and, one suspects, in the choice of 65 years of age as the threshold at present) is the measure of median age of death, the age above and below which half of total deaths occur (see Chart 6). As one might expect, this has increased during the post-war period. In 1951, the median age of death was 66; in 1989, it was 74 (Desjardins 1993). Furthermore, deaths of those 65 years and over as a proportion of all deaths, rose from 54% to 73% during the same period. In conclusion, as a means of setting parameters for the industry's prospective market, 65 years of age is a defensible, if perhaps too inclusive, threshold.

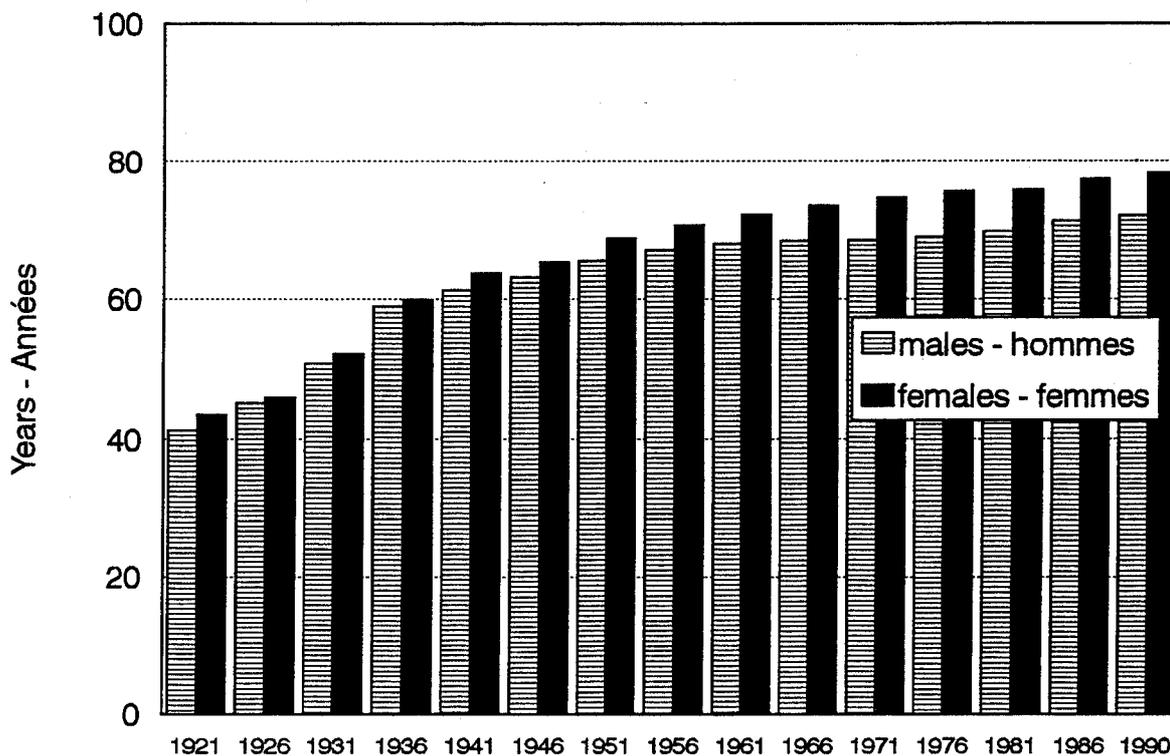
Canada is presently moving to a period where unusually large age cohorts (the "baby boomers") are on the threshold of old age. In addition, life expectancy trends show a greater proportion of people reaching old age; moreover, those who do reach old age have a much greater probability than ever before of surviving to the next age plateau (i.e. to the next birthday, or to the beginning of a subsequent five-year period).

Un des facteurs déterminants, essentiel au calcul des projections de cette demande et implicite dans notre définition de "vieillesse" (et, apparemment, dans le choix du seuil fixé à 65 ans), est l'âge médian au décès, c'est-à-dire l'âge au-delà et en deçà duquel la moitié de tous les décès surviennent (voir le Graphique 6). Comme on pouvait s'y attendre, cet âge a augmenté après la guerre. En 1951, l'âge médian au décès s'établissait à 66 ans; en 1989, il était de 74 ans (Desjardins, 1993). De plus, les décès des personnes âgées de 65 ans et plus en proportion de tous les décès sont passés de 54 à 73 % pendant la même période. En conclusion, disons que, pour établir les paramètres du marché prévu des services funéraires, l'âge de 65 ans est un seuil justifiable si ce n'est qu'il englobe peut-être un trop grand nombre de personnes.

Le Canada entre actuellement dans une période où des cohortes d'âge exceptionnellement nombreuses (les "baby-boomers") arrivent au seuil de la vieillesse. En outre, selon les tendances relatives à l'espérance de vie, non seulement une proportion accrue de personnes atteignent le troisième âge, mais ces personnes présentent une probabilité beaucoup plus grande que jamais auparavant de survie jusqu'au prochain plateau d'âge (c.-à-d. jusqu'au prochain anniversaire ou au début de la période quinquennale subséquente).

Chart 6 - Median Age at Time of Death,
Canada, 1921-1990

Graphique 6 - Âge médian au décès, Canada,
1921-1990



Source: Deaths, Statistics Canada Catalogue No. 82-003S

Source: Décès, publication n° 82-003S au catalogue de Statistique Canada

Death projections, which are established as a component of population growth estimates, necessarily take these types of demographic factors into account. Assumptions must also be made regarding such important factors as migration patterns, or the potential role of new diseases¹⁴. Uncertainty can never be wholly eliminated from any forecast, but there is enough constancy in the elements incorporated into death projections that a high degree of accuracy can be presumed.

Les projections de la mortalité, qui sont une composante des estimations de l'accroissement démographique, tiennent nécessairement compte de ces facteurs démographiques. Les hypothèses doivent également être formulées en ce qui concerne des facteurs aussi importants que les mouvements migratoires ou le rôle possible de nouvelles maladies¹⁴. Une prévision n'est jamais tout à fait dépourvue d'incertitude, mais la constance des éléments pris en compte dans les projections de la mortalité est telle qu'on peut supposer que ces projections présentent un degré élevé d'exactitude.

¹⁴ For example, the 1990 population projections acknowledged possibilities regarding the future incidence of AIDS-related deaths, but did not incorporate any such assumption in establishing mortality rates (Perreault 1990).

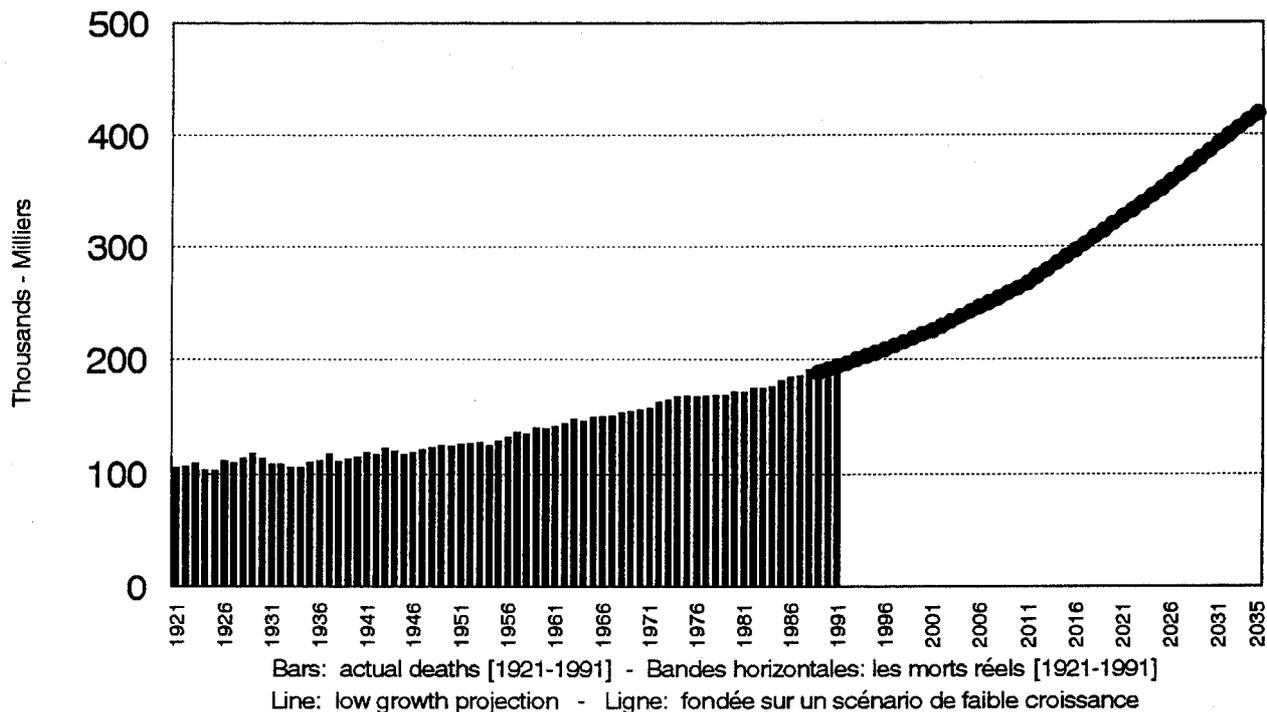
¹⁴ Par exemple, dans les projections de la population établies en 1990, on reconnaît l'incidence future possible des décès dus au SIDA, mais on ne s'appuie pas sur cette hypothèse pour établir les taux de mortalité (Perreault, 1990).

With these projections, the funeral services industry can easily establish the broadest parameters of future demand. Chart 7 shows actual and projected numbers of deaths for the period 1921-2035¹⁵. The initial impact of the baby boom will be felt during the period immediately following 2011, when those born in 1946 will be 65 years of age. Clearly, the annual number of deaths will soon be at a level greater than at any time in our history, and this will present an unprecedented level of demand for the funeral services industry.

À l'aide de ces projections, les entreprises de services funéraires peuvent facilement établir les paramètres principaux de la demande future. Le Graphique 7 montre le nombre réel et prévu de décès pour la période allant de 1921 à 2035¹⁵. L'effet initial du baby-boom se fera sentir immédiatement après 2011, quand les personnes nées en 1946 auront atteint 65 ans. De toute évidence, le nombre annuel de décès atteindra bientôt un niveau jamais égalé dans toute notre histoire et cela représentera une demande sans précédent pour les entreprises de services funéraires.

Chart 7 - Deaths, Actual and Projected (following 1989),
Canada 1921-2035

Graphique 7 - Décès réels et prévus (après 1989),
Canada 1921-2035



Source: Perreault, op. cit.

¹⁵ The number of deaths from only the low-growth population projection has been plotted in order to simplify the graphic presentation. Readers should be cautioned that the range of population growth projections (from high to low population growth) implies also that the projected number of deaths is also a range, rather than a single, discrete line (as in the chart).

¹⁶ Le nombre des décès projetés selon le seul scénario de faible croissance démographique a été indiqué afin de simplifier la présentation graphique; le lecteur doit faire attention au fait que la fourchette des projections de croissance démographique (selon le scénario de forte croissance à celui de faible croissance démographique) implique également que le nombre des décès projetés est également une fourchette et non une simple ligne discrète (comme dans le graphique).

6. Conclusion

Canada's funeral services industry, constituting funeral homes as well as cemeteries and crematoria, has a considerable economic impact, as evidenced by its total revenues of nearly \$900 million in 1992. Due to the highly-specialized nature of the services provided, the industry's constituent firms are distinct from those of other industries in terms of economic performance measures, the skills and qualifications of its labour force, the impact of a variety of government regulations and ownership. This has made for a well-defined industry easily separable from others within the framework of statistical classification systems, thus facilitating analysis of the industry's characteristics.

While the funeral services industry cannot be said to be highly-concentrated, on the basis of our data, mergers and acquisitions are a challenge to the industry's stable, unchanging character. As the data show, large funeral services firms enjoy the sort of "economies of scale" advantages common to most industries, suggesting that the economic viability of the archetypal small, family-operated funeral home is perhaps a thing of the past. This poses a dilemma for the industry as a whole, which is driven to preserve its hard-won image of personalized service and community standing, while experiencing the steady, gradual pace of mergers and acquisitions. This is no doubt a significant challenge, but it bears remembering that the funeral services industry has made a profession of balancing traditional values and modern practices.

6. Conclusion

La branche des services funéraires au Canada, que composent les salons funéraires, les cimetières et les crématoriums, joue un rôle économique important, comme en témoignent ses recettes totales de près de 900 millions de dollars en 1992. En raison de la nature très spécialisée des services qu'elles offrent, les entreprises de cette branche d'activité se distinguent de celles des autres branches sur le plan des mesures de leurs résultats économiques, des compétences et de la qualification professionnelle de leurs travailleurs, de l'effet des divers règlements établis par les administrations publiques et de la propriété. Tous ces facteurs en font une branche d'activité bien définie, facilement dissociable des autres dans un système de classification statistique, ce qui favorise l'analyse de ses caractéristiques.

Bien que l'on ne puisse dire de la branche des services funéraires qu'elle soit fortement concentrée, d'après nos données, les fusions et les acquisitions constituent un défi pour le caractère stable de ce secteur. Ainsi que le montrent les données, les grandes entreprises de services funéraires réalisent des économies d'échelle, avantages dont bénéficient la plupart des secteurs, ce qui porte à croire que la viabilité économique de la petite entreprise familiale typique exploitant un salon funéraire est peut-être chose du passé. C'est là un dilemme pour l'ensemble des entreprises, qui souhaitent préserver leur image de service personnalisé et leur place dans la collectivité, tout en étant soumises au rythme continu des fusions et des acquisitions. Il s'agit évidemment là d'un enjeu de taille, mais il ne faut pas oublier que les entrepreneurs de services funéraires sont passés maîtres dans l'art d'équilibrer les valeurs traditionnelles et les méthodes modernes.

References

Annual Report (1992), Service Corporation International (Canada), Burnaby, B.C.

Annual Report (1991), The Loewen Group Inc., Burnaby, B.C.

Desjardins B. (1993), *Population Ageing and the Elderly: Current Demographic Analysis*, Statistics Canada, Cat. No. 91-533, Ottawa.

Hall D. (1993), "Trust 100: A Touch of Class" in Canadian Funeral Director Magazine, December.

Hamdani D. (1991), "Taxonomy of Change: a Statistical Analysis of the Media Representatives Industry 1988-89", Services, Science and Technology Division, Statistics Canada, Ottawa.

"Introducing the Quarterly Business Survey of Entries and Exits" (January 1994). BRD Newsletter (Vol. 4, No. 1), Statistics Canada, Ottawa.

Perreault J. et. al. (1990), *Population Projections for Canada, Provinces and Territories, 1989-2011*, Statistics Canada, Cat. No. 91-520, Ottawa.

Bibliographie

Annual Report (1992), Service Corporation International (Canada), Burnaby, C.-B.

Annual Report (1991), The Loewen Group Inc., Burnaby, C.-B.

Desjardins B. (1993), *Viellissement de la population et personnes âgées*, Statistique Canada, n° 91-533 au cat., Ottawa.

Hall D. (1993), "Trust 100: A Touch of Class", Canadian Funeral Director Magazine, décembre.

Hamdani D. (1991), "Taxonomy of Change: a Statistical Analysis of the Media Representatives Industry 1988-89", Division des services, des sciences et de la technologie, Statistique Canada, Ottawa.

"La nouvelle enquête trimestrielle sur les entrées et les sorties des entreprises" (Janvier 1994). DRE Bulletin d'information (vol. 4, n° 1), Statistique Canada, Ottawa.

Perreault J. et. al. (1990), *Projections démographiques pour le Canada, les provinces et les territoires, 1989-2011*, Statistique Canada, n° 91-520 au cat., Ottawa.

Analytical Paper Series**Série d'études analytiques**

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

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