



Service Bulletin

Surface and Marine Transport

Transportation Division

Bulletin de service

Transports terrestre et maritime

Division des transports

All prices exclude sales tax

Catalogue 50-002-XIB is published eight times/year on Internet for CND\$10.00 per issue, or CND\$62.00 for a subscription. A Print-on-Demand service is also available at a different price. It can be ordered via Internet or by calling our National toll-free line 1-800-267-6677.

Les prix n'incluent pas la taxe de vente.

Le produit 50-002-XIB au catalogue est publié huit fois/année sur Internet au coût de 10 \$ cdn ou 62 \$ cdn pour un abonnement. Une version imprimée sur demande est aussi disponible à un coût différent. Elle peut être commandée via Internet ou en composant le numéro national sans frais 1-800-267-6677.

Vol. 15 No 3

Highlight :

For-Hire Motor Carriers of Freight: Top Carriers Forth Quarters, 1998

Top for-hire carriers domiciled in Canada reported an excellent operating ratio of 0.94 for the last quarter of 1998. (see: [For-Hire Motor Carriers](#) p. 2)

Commodity Origin and Destination Statistics For-Hire Trucking, First Half of 1998

In the first six months of 1998, more than 16 million shipments were moved by Canada-based for-hire carriers transporting over 115 million tonnes of freight. These shipments generated more than \$5 billion in revenues. (see: [Commodity Origin](#) p. 4)

Passenger Bus and Urban Transit Statistics, 1997

Competition has forced bus companies to diversify their sources of revenue. It is one way that Canadian bus companies are meeting the challenges of the changing economy. (see: [The Dynamic](#) p.9)

Vol. 15 N° 3

Faits saillant :

Transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui : Principaux transporteurs, quatrième trimestres de 1998

Les principaux transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui domiciliés au Canada ont affiché un excellent ratio d'exploitation de 0,94 au dernier trimestre de 1998. (voir : [Transporteurs routiers](#) p. 2)

Statistiques sur l'origine et la destination des marchandises - Camionnage pour compte d'autrui, premier semestre de 1998

Au cours des six premiers mois de 1998, les transporteurs routiers pour compte d'autrui ont effectué plus de 16 millions d'expéditions sur de longues distances au Canada, transportant ainsi plus de 115 millions de tonnes de fret. Ces expéditions ont engendré des recettes dépassant 5 milliards de dollars. (voir : [Statistiques sur l'origine](#) p. 4)

Statistique du transport des voyageurs par autobus et du transport urbain, 1997

La concurrence a obligé les compagnies d'autobus à diversifier leurs sources de recettes. Il s'agit de l'une des façons grâce auxquelles les compagnies d'autobus canadiennes relèvent les défis de l'économie changeante. (voir : [L'industrie dynamique](#) p.9)

Published by authority of the Minister responsible for Statistics Canada, Minister of Industry, 1999. 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, Ministère de l'industrie, 1999. 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.

Motor Carriers of Freight : Top For-hire Carriers Fourth Quarter 1998

(by Nanci Comtois)

Operating ratios

The 74 top for-hire motor carriers domiciled in Canada (those with annual revenues of \$25 million or more) reported an operating ratio (operating expenses divided by operating revenues) identical (0.94) for the fourth quarter of 1997 and 1998.

The fourth quarter operating ratio for general freight carriers (0.94) improved slightly from the fourth quarter of 1997 (0.95). The operating ratio was unchanged at (0.93) for specialized freight carriers from the fourth quarter of 1997. A ratio below 1.00 represents an operating profit.

Operating revenues and expenses

The top for-hire carriers reported \$1.38 billion in total operating revenues for the fourth quarter of 1998. Average operating revenues by carriers grew slightly from \$18.6 million to \$18.7 million between the fourth quarter of 1997 and the fourth quarter of 1998, an increase of 0.5%. Average revenues for general freight carriers (\$18.9 million) increased by 3%, while those for specialized freight carriers (\$17.9 million) decreased by about 7%.

The top for-hire carriers reported \$1.30 billion in operating expenses for the fourth quarter of 1998. Average operating expenses by carriers stood at \$17.5 million in the fourth quarter of 1998, a decrease of 0.6% over the same period in 1997 (\$17.6 million). Average operating expenses for the top general freight carriers increased by 2% to \$17.7 million, while average operating expenses for top specialized freight carriers decreased by 7% to \$16.7 million.

The largest expense items in the fourth quarter were others expenses (30%), owner-operator expenses (28%) and wages and salaries (27%). These data show an important increase in owner-operator expenses (4%) and a slightly decrease for wages and salaries (2%) between the fourth quarter of 1997 and the fourth quarter of 1998.

Transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui : Principaux transporteurs, Quatrième trimestre 1998

(par Nanci Comtois)

Ratio d'exploitation

Les soixante-quatorze principaux transporteurs routiers pour compte d'autrui au Canada (dont les recettes annuelles sont supérieures à 25 millions de dollars) ont affiché des ratios d'exploitation (dépenses d'exploitation divisées par les recettes d'exploitation) identiques (0,94) aux quatrièmes trimestres de 1997 et de 1998.

Le ratio d'exploitation des transporteurs de marchandises générales (0,94) connaît une légère amélioration au quatrième trimestre de 1998 par rapport au quatrième trimestre de 1997 (0,95). Le ratio d'exploitation des transporteurs de marchandises spécialisées demeure inchangé à (0,93) au quatrième trimestre de 1998 par rapport au même trimestre de l'année précédente. Un ratio d'exploitation en deçà de 1,00 représente un bénéfice d'exploitation.

Recettes et dépenses d'exploitation

Les recettes d'exploitation cumulées par les principaux transporteurs pour compte d'autrui au Canada ont atteint 1,38 milliards de dollars au quatrième trimestre de 1998. Les recettes moyennes d'exploitation par transporteurs ont augmenté faiblement à 18,7 millions de dollars au quatrième trimestre de 1998 comparativement à 18,6 millions en 1997, soit une hausse moyenne de 0,5 %. Les recettes moyennes des principaux transporteurs de marchandises générales se sont accrues de 3 % à 18,9 millions de dollars tandis que les transporteurs de marchandises spécialisées ont vu leurs recettes moyennes décroître d'environ 7 % à 17,9 millions de dollars.

Les dépenses d'exploitation des principaux transporteurs pour compte d'autrui ont atteint 1,30 milliards de dollars au quatrième de 1998. Les dépenses d'exploitation moyennes par transporteur ce sont établies à 17,5 millions de dollars au quatrième trimestre de 1998. Cela représente une diminution de 0,6 % par rapport à la même période un an plus tôt, soit 17,6 millions de dollars en 1997. Les dépenses moyennes d'exploitation des principaux transporteurs de marchandises générales augmentent de 2 % à 17,7 millions de dollars alors que les dépenses moyennes d'exploitation des principaux transporteurs de marchandises spécialisées ont diminué de plus de 7 % à 16,7 millions de dollars.

Les éléments les plus élevés des dépenses au quatrième trimestre de 1998 étaient les autres dépenses (30 %), les paiements pour les chauffeurs contractants (28 %), ainsi que les salaires et traitements (27 %). Ces données démontrent que la part des dépenses consacrées aux chauffeurs contractants connaît une hausse importante (4 %) tandis que la part pour les salaires et traitements diminue légèrement de 2 % entre les quatrièmes trimestres de 1997 et 1998.

Distance traveled

Distance traveled by company drivers and owner-operators for the 74 top for-hire carriers totaled 816 million kilometers in the fourth quarter of 1998.

Total distance traveled by company drivers increased to 413.0 million kilometers in the fourth quarter of 1998 from 400.3 in the same period of 1997. This represents though a decrease of about 4% in the average distance travelled by company drivers.

Distance parcourue

La distance parcourue par l'ensemble des conducteurs de compagnie et les chauffeurs contractants pour les quelques 74 principaux transporteurs pour compte d'autrui a atteint 816 millions de kilomètres au cours du quatrième trimestre de 1998.

La distance parcourue par les conducteurs de compagnie a atteint 413,0 millions de kilomètres au quatrième trimestre de 1998 contre 400,3 millions de kilomètres au cours de la même période en 1997. Cela représente par contre une diminution de près de 4 % sur la distance moyenne parcourue par les conducteurs de compagnies.

Motor Carriers of Freight Quarterly Survey, Top Carriers, Fourth Quarter 1998, Summary Tabulations
Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises, Principaux transporteurs, Quatrième trimestre 1998, Tableau sommaire

	Fourth Quarter 1997 - Quatrième trimestre 1997			Fourth Quarter 1998 - Quatrième trimestre 1998		
	General Freight	Specialized Freight	Total	General Freight	Specialized Freight	Total
	Marchandises générales	Marchandises spécialisées		Marchandises générales	Marchandises spécialisées	
No. of Carriers¹ - Nombre de transporteurs¹	50	19	69	57	17	74
		\$'000,000		\$'000,000		
Total Operating Revenues - Total, Recettes d'exploitation	919.6	365.4	1285.0	1076.3	304.0	1380.3
Operating Expenses - Dépenses d'exploitation						
- Salaries and wages - Salaires et traitements	249.8	97.5	347.3	265.2	83.4	348.6
- Fuel (company drivers) - Carburant (chauffeurs de la société)	59.3	26.0	85.3	59.1	18.7	77.8
Owner Operator Expenses (incl. fuel) - Dépenses des chauffeurs contractants (y compris le carburant)	220.6	89.0	309.6	285.5	74.9	360.4
- Other Purchased Transportation - Autres achats liés au transport de marchandises	67.5	22.6	90.1	106.9	16.6	123.5
Other Expenses - Autres dépenses	272.8	106.5	379.3	295.0	89.9	384.9
Total Operating Expenses² - Total, Dépenses d'exploitation²	869.9	341.6	1211.5	1011.7	283.5	1295.2
Distance travelled - Distance parcourue		Million km		Million km		
- Company drivers - Chauffeurs de la compagnie	288.3	112.0	400.3	318.8	94.2	413.0
- Owner operators - Chauffeurs contractants	313.8	91.8	405.6	322.3	80.7	403.0
Total Distance travelled - Total, Distance parcourue	602.1	203.8	805.9	641.1	174.9	816.0
Operating Ratio - Ratio d'exploitation	0.95	0.93	0.94	0.94	0.93	0.94

1 Total annual operating revenues over \$25 million. - Ayant des recettes d'exploitation annuelles de plus de \$25 millions.

2 Totals may not add due to rounding. - Les totaux ne sont pas justes à cause des données arrondies.

Commodity Origin and Destination Statistics For-Hire Trucking, First Half of 1998

(by Shannon Foley & John Nicoletta)

Total Activity

In the first six months of 1998, more than 16 million shipments were moved by Canada-based for-hire carriers¹ transporting over 115 million tonnes of freight. These shipments generated more than \$5 billion in revenues.

Statistiques sur l'origine et la provenance des produits - Camionnage pour compte d'autrui, premier semestre de 1998

(par Shannon Foley & John Nicoletta)

Activité totale

Au cours des six premiers mois de 1998, les transporteurs routiers pour compte d'autrui¹ ont effectué plus de 16 millions d'expéditions sur de longues distances au Canada, transportant ainsi plus de 115 millions de tonnes de fret. Ces expéditions ont engendré des recettes dépassant 5 milliards de dollars.

Trucking activity in First Half of 1998

Activité du camionnage au premier semestre de 1998

	Domestic Intérieur	Transborder Transfrontalier	Total	
Revenues (\$ 000,000)	3,158.1	2,242.0	5,400.1	Recettes (\$ 000,000)
Tonnes (000 000)	86.7	28.4	115.1	Tonnes (000 000)
Tonne-km (000 000)	37 201.6	30 003.3	67,204.9	Tonnes-km (000 000)
Shipments (000,000)	12.7	3.4	16.1	Expéditions (000,000)
Revenue per Shipment (\$)	249.59	656.94	336.12	Recettes par expédition (\$)
Weight per Shipment (kg)	6 855	8 319	7 166	Poids par expédition (kg)
Distance per Shipment (km)	714	1 108	798	Distance par expédition (km)

The amount of tonnage hauled and tonne-kilometres performed show an increase of 5% and 4% respectively, in the first and second quarters of 1998 over the same period of 1997. However, little growth (1%) was shown in revenues generated, and the number of shipments carried remained stable.

Le tonnage transporté et les tonnes-km parcourus indiquent une légère augmentation de 5 % et de 4 % respectivement au premier et second trimestre de 1998 par rapport à la même période en 1997. Cependant, on a observé une croissance minimale (1 %) dans les recettes engendrées, et le nombre d'expéditions est demeuré stable.

Total Traffic in First Half of 1998

Trafic total au premier semestre 1998

	January to June janvier à juin 1997	January to June janvier à juin 1998	% Change Changement en % 1997/1998	
	('000,000)			
Revenues (\$)	5,344.8	5,400.1	1.0%	Recettes (\$)
Tonnes	109.5	115.1	5.1%	Tonnes
Tonne-km	64 556.4	67 204.9	4.1%	Tonnes-km
Shipments	16.1	16.1	0.0%	Expéditions

Trucking activity in Canada continues to be dominated by Ontario with 38% of all shipments originating in that province, hauling 34% of the total tonnage. These shipments accounted for 33% of total revenues. The Prairie region was second most active with 18% of all shipments originating in the region. These shipments accounted for 20% of the total tonnage hauled and 18% of revenues earned. Shipments originating in the United States and Mexico continue to account for 9% of total shipments, and 19% of the total revenues.

L'activité du camionnage au Canada continue d'être dominée par l'Ontario qui représente 34 % du tonnage total transporté et d'où proviennent 38 % de toutes les expéditions, qui représentent 33 % de toutes les recettes. La région des Prairies vient au deuxième rang pour ce qui est de l'activité, 18 % de toutes les expéditions provenant de cette région. Ces expéditions représentaient 20 % du tonnage total transporté et 18 % des recettes. Pour leur part, les expéditions en provenance des États-Unis et du Mexique continuent de compter pour 9 % des expéditions totales, et 19 % des recettes totales.

Total Traffic by Region of Origin, First Half of 1998
Trafic total selon la région d'origine, au premier semestre de 1998

Shipments originating in: Expéditions dont l'origine est:	Atlantic Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	B.C. and Territories C.-B. et Territoires	USA États-Unis
Revenues - Recettes (\$'000 000)	288.5	876.1	1810.7	992.8	473.8	958.2
Tonnes ('000 000)	8.5	21.5	40.2	22.7	11.2	11.0
Tonne-km. - Tonnes-km ('000 000)	3 794.4	10 997.2	19 869.8	13 742.8	6 154.4	12 646.5
Shipments - Expéditions ('000 000)	1.4	2.7	6.3	2.8	1.5	1.3

Domestic Activity

In the first half of 1998, over 86 million tonnes of freight was carried within Canada, an increase of 7% compared to the same period in 1997. These domestic shipments (shipments originating and terminating within Canada) reached revenues of \$3 billion, a 2% increase from the first six months of 1997. Domestic shipments accounted for 75% of total tonnage hauled and 58% of total revenues earned.

Activité intérieure

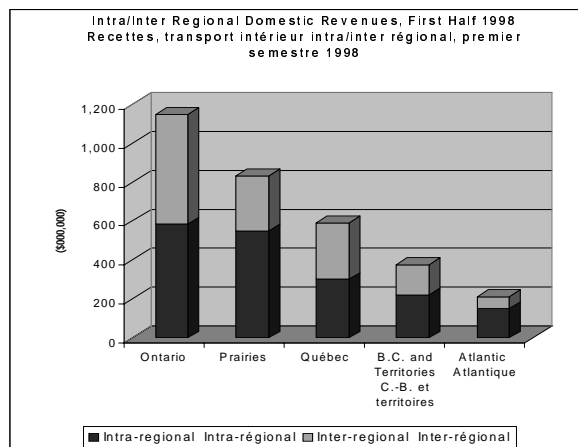
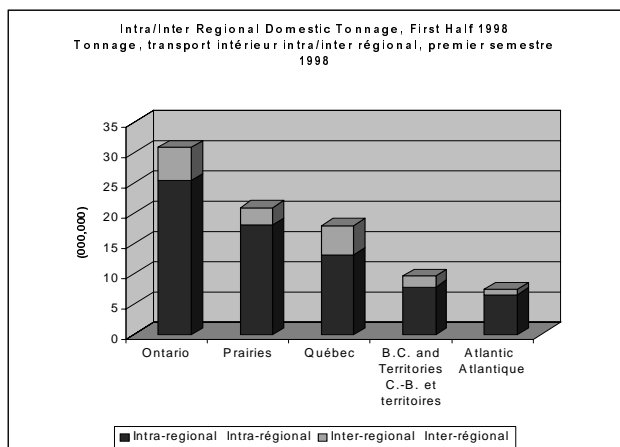
Au cours du premier semestre de 1998, plus de 86 millions de tonnes de fret ont été transportées au Canada, soit une augmentation de 7 % par rapport à la même période en 1997. Les expéditions intérieures (dont le point d'origine et de destination sont au Canada) ont atteint des recettes de 3 milliards de dollars, soit une augmentation de 2 % par rapport au premier semestre de 1997. Les expéditions intérieures représentent 75 % du tonnage total transporté et 58 % des recettes totales.

Domestic Trucking Activity in First Half of 1998
Activité du camionnage, trafic intérieur au premier semestre de 1998

	January to June janvier à juin 1997	January to June janvier à juin 1998	% Change Variation en % 1997/1998	
Revenues (\$ 000,000)	3,106.1	3,158.1	2%	Recettes (\$ 000,000)
Tonnes (000 000)	81.1	86.7	7%	Tonnes (000 000)
Tonne-km (000 000)	34 901.4	37 201.6	7%	Tonnes-km (000 000)
Shipments (000,000)	12.7	12.7	0%	Expéditions (000,000)
Revenue per Shipment (\$)	244.18	249.59	2%	Recettes par expédition (\$)
Weight per Shipment (kg)	6 377	6 855	7%	Poids par expédition (kg)
Distance per Shipment (km)	708	714	1%	Distance par expédition (km)

The majority (70%) of domestic shipments originated and terminated within the same region. These intra-regional shipments represented 82% of total domestic tonnage, accounting for 57% of total domestic revenues. The proportions of intra-regional tonnage for Ontario and Quebec were 82% and 73% respectively. The other three regions ranged from 80% to 89%.

La majorité (70 %) des expéditions intérieures avaient pour origine et destination un point dans la même région. Les expéditions intra-régionales représentaient 82 % de tout le tonnage intérieur, produisant seulement 57 % des recettes intérieures totales. Les proportions du tonnage intra-régional pour l'Ontario et le Québec étaient de 82% et 73% respectivement. Pour les trois autres régions, il variait entre 80 et 89%.



Based on revenues earned, most goods hauled within Canada in the first six months of 1998 were described as *general or unclassified freight*. This accounted for 16% of total domestic revenues, and 7% of total domestic tonnage. *Other foods, food materials and other food preparations* was the second largest commodity moved by revenues earned, representing 9% of total domestic revenues and 6% of total domestic tonnes.

Selon les recettes, la plupart des marchandises transportées au Canada au cours des six premiers mois de 1998 étaient décrites comme étant du *fret ordinaire ou non classé*. Ceci représentait 16% des recettes intérieures totales, et 7 % du tonnage intérieur total. Les *autres aliments, produits alimentaires et autres préparations alimentaires* constituaient le deuxième produit en importance transporté représentant 9 % des recettes intérieures totales, et 6 % des tonnes intérieures totales.

Top Ten Commodities based on Revenues Earned, First Half, 1998

Dix principales marchandises déterminées en fonction des recettes, premier semestre de 1998

Commodity - Produit	Estimated Revenues	Estimated Tonnage
	Recettes estimatives	Tonnage estimatif
	\$'000	'000
99 General or Unclassified Freight - Fret ordinaire ou non classé	507,181	6 325
14 Other Foods, Food Materials and Food Preparations - Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. Alim.	278,191	4 840
58 Road Motor Vehicles, Parts and Accessories - Véhicules routiers, pièces et accessoires	187,667	1 945
43 Petroleum and Coal Products - Produits du pétrole et de la houille	158,705	9 743
23 Crude Wood Materials - Matières de bois brutes	144,529	9 050
44 Iron, Steel and Alloys - Fer, acier et alliages	137,158	5 415
33 Wood Fabricated Materials - Demi-produits en bois	126,637	5 410
47 Non-metallic Mineral Basic Products - Produits minéraux non métalliques de base	124,645	4 776
52 Special Industry Machinery - Machines industrielles spéciales	92,402	682
01 Meat and Meat Preparations - Viandes et préparations à base de viandes	74,208	1 001
Other Commodities - Autres produits	1,326,754	37 544
Total	3,158,077	86 731

Transborder Activity

In the first half of 1998, international movements accounted for 21% of total shipments and 25% of total tonnage carried by Canada-based carriers. However, 42% of total revenues earned was generated by these transborder movements.

Transborder activity is broken down into north-bound (from United States) and south-bound (to United States) shipments.

Activité transfrontalière

Au cours du premier semestre de 1998, les expéditions internationales représentaient 21% des expéditions totales et 25 % du tonnage total transporté par des transporteurs canadiens. Cependant, 42 % des recettes totales provenaient de mouvements transfrontaliers.

L'activité transfrontalière est ventilée en expéditions en direction nord (en provenance des États-Unis) et en direction sud (à destination des États-Unis).

Transborder Trucking Activity, First Half of 1998

Activité du camionnage, trafic transfrontalier au premier semestre de 1998

	Northbound	Southbound	
	Sud - nord	Nord - sud	
Revenues (\$ 000,000)	958.2	1,267.5	Recettes (\$ 000,000)
Tonnes (000 000)	11.0	17.2	Tonnes (000 000)
Tonne-km (000 000)	12 647	17 265	Tonnes-km (000 000)
Shipments (000,000)	1.3	2.0	Expéditions (000,000)
Revenues per Shipment (\$)	721.61	639.43	Recettes par expédition (\$)
Weight per Shipment (kg)	8 293	8 699	Poids par expédition (kg)

The top commodity, as determined by revenues earned, carried from the United States into Canada in the first half of 1998 was *general or unclassified freight*. This commodity accounted for 14% of total northbound revenues earned, and 6% of total transborder revenues generated. The weight of this commodity accounted for 14% of total northbound tonnage, and 5% of total transborder tonnes hauled. The second largest commodity carried northbound, by revenues, was *road motor vehicles, parts and accessories* earning 10% of total northbound revenues and 4% of total transborder revenues.

Les *fret ordinaire ou non classé* transportés en provenance des États-Unis au Canada au cours du premier semestre de 1998 constituaient le produit venant en tête, selon les recettes. Ce produit représentait 14 % des recettes en direction nord, et 6 % des recettes totales transfrontalières. Quant à son poids, il représentait 14 % du tonnage total en direction nord, et 5 % du tonnage total transfrontalier. Les *véhicules routiers, pièces et accessoires* constituaient le deuxième produit en importance pour le transport en direction nord, selon les recettes, représentant 10 % des recettes totales en direction nord et 4 % des recettes totales transfrontalières.

Northbound Movements of the Top Ten Commodities, U.S. - Canada Mouvements sud-nord des dix principales marchandises, États-Unis - Canada

Commodity - Produit	Estimated Revenues	Estimated Tonnage
	Recettes estimatives	Tonnage estimatif
	\$'000	'000
99 General or Unclassified Freight - Fret ordinaire ou non classé	134,702	1 508
58 Road Motor Vehicles, Parts and Accessories - Véhicules routiers, pièces et accessoires	96,971	990
44 Iron, Steel and Alloys - Fer, acier et alliages	48,953	804
14 Other Foods, Food Materials and Food Preparations - Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. Alim.	45,738	437
09 Vegetables and Vegetable Preparations - Légumes et préparations à base de légumes	44,750	423
42 Chemicals and Related Products - Produits chimiques et connexes	40,320	354
95 Containers and Closures - Récipients, contenants, conteneurs et fermetures	33,090	360
50 Machinery Not Elsewhere Specified Classified by Function - Mach. Non désignées ailleurs classées selon la fonction	32,336	162
07 Fruits and Fruit Preparations - Fruits et préparations à base de fruits	29,684	349
46 Metal Fabricated Basic Products - Demi-produits de base en métal	28,151	244
Other Commodities - Autres produits	423,518	5 381
United States - Canada - Total - États-Unis - Canada	958,213	11 012

In the first six months of 1998, the top commodity by revenues earned carried southbound from Canada into the United States was *road motor vehicles, parts and accessories*. This commodity earned 13% of total southbound revenues and 12% of total southbound tonnes carried. Overall, this accounted for 7% of total transborder revenues generated and 7% of total tonnes carried through transborder movements. *Wood fabricated materials* was the second largest commodity carried southbound by revenues generated, earning 9% of total southbound revenues, and 13% of total southbound tonnage. These shipments generated 5% of total revenues earned through transborder activities and weighed 8% of total international tonnage.

Au cours des six premiers mois de 1998, les *véhicules routiers, pièces et accessoires* ont constitué le premier produit, selon les recettes, transporté en direction sud, en provenance du Canada vers les États-Unis. Ce produit représentait 13 % des recettes totales en direction sud et 12 % des tonnes totales transportées en direction sud. Dans l'ensemble, cela représentait 7 % des recettes transfrontalières totales et 7 % des tonnes totales transportées entre les deux pays. Les *produits en bois* constituaient le deuxième produit en importance à être transporté en direction sud, selon les recettes, représentant 9 % des recettes totales en direction sud et 13 % du tonnage total en direction sud. Ces expéditions représentaient 5 % des recettes totales au chapitre des activités transfrontalières et 8 % du tonnage international total.

¹ Canada-based for-hire trucking companies whose annual operating revenues are one million dollars or more, the major part of which is derived from long distance shipments.

¹ Les transporteurs routiers de marchandises domiciliés au Canada ayant des recettes annuelles d'un million de dollars ou plus, et dont la majeure partie sont tirées d'expéditions sur de longues distances.

Southbound Movements of the Top Ten Commodities, Canada - U.S.
Mouvements nord-sud des dix principales marchandises, Canada - États-Unis

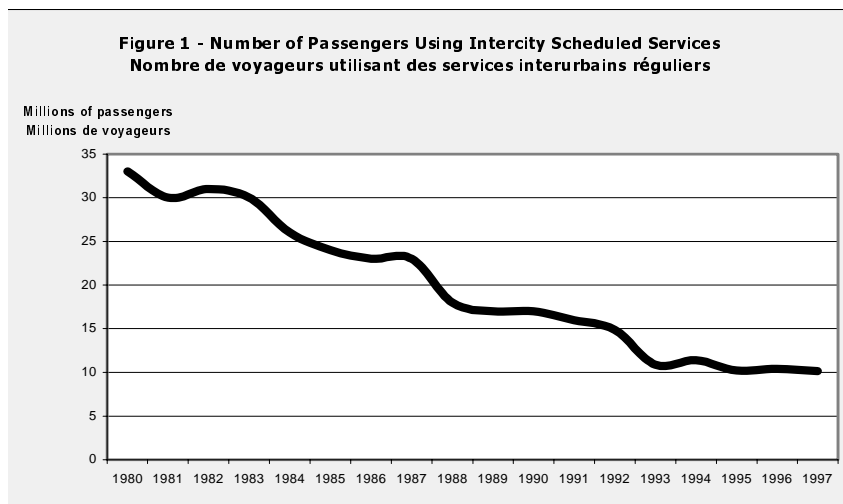
Commodity - Produit	Estimated Revenues Recettes estimatives	Estimated Tonnage Tonnage estimatif
	\$'000	'000
58 Road Motor Vehicles, Parts and Accessories - Véhicules routiers, pièces et accessoires	165,925	2 031
33 Wood Fabricated Materials - Demi-produits en bois	119,272	2 243
99 General or Unclassified Freight - Fret ordinaire ou non classé	115,852	1 254
35 Paper and Paperboard - Papier et carton	104,464	1 650
74 Furniture and Fixtures - Meubles et accessoires	60,635	143
44 Iron, Steel and Alloys - Fer, acier et alliages	52,494	1 068
14 Other Foods, Food Materials and Food Preparations - Autres aliments, ingrédients alimentaires et prép. Alim.	42,784	431
96 Remaining End-products Classified by Material - Autres produits finals classés selon la matière	41,066	738
47 Non-metallic Mineral Basic Products - Produits minéraux non métalliques de base	35,106	767
46 Metal Fabricated Basic Products - Demi-produits de base en métal	34,350	304
Other Commodities - Autres produits	495,567	6 614
Canada - United States Total Canada - États-Unis	1,267,515	17 243

The Dynamic Canadian Bus Industry

(by Harold Kohn)

During the 1990s, the North American Free Trade Agreement (NAFTA), globalization and trade with economic powerhouses such as the United States have combined to produce changes in the Canadian economy. The Canadian bus passenger industry has not been immune. As in other industries, consolidation (corporate takeovers) in both the school bus and intercity segments of the Canadian bus passenger industry has occurred. In addition, a changing market place has meant that bus companies have been adapting themselves to changing demands.

The industry continues to face challenges. For example, companies that specialize in the provision of scheduled intercity passenger bus services have suffered declines in the number of passengers carried over the years, dropping from about 30 million passengers in the early 1980s to 10 million in 1997. Nevertheless, in recent years, other types of bus companies (e.g. charter carriers) have developed scheduled intercity services to a point where, in fact, the number of passengers utilizing scheduled intercity services has begun to increase. For the Canadian bus industry as a whole, the number of passengers using scheduled intercity services rose from 12.3 million in 1995 to 14 million in 1997.



It is primarily the charter bus companies that have begun to develop the scheduled intercity passenger market. The number of passengers carried by charter companies almost tripled, rising from 0.9 million in 1995 to 2.6 million in 1997. Routes that begin as a charter service may grow to such popularity that the travelling public begins to expect these services. Thus, these routes may essentially become regular and scheduled,

L'industrie dynamique canadienne de l'autobus

(par Harold Kohn)

Au cours des années 1990, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), la mondialisation et le commerce avec des puissances économiques telles les États-Unis se sont combinés pour produire des changements dans l'économie canadienne. L'industrie canadienne du transport de voyageurs par autobus n'y a pas échappé. Tout comme pour les autres secteurs, un regroupement (prises de contrôle de sociétés) dans les segments du transport scolaire et du transport interurbain de l'industrie canadienne de transport de voyageurs par autobus s'est produit. En outre, un marché changeant a signifié que les entreprises de transport par autobus se sont adaptées aux demandes changeantes.

L'industrie continue de relever des défis. Par exemple, des entreprises qui se spécialisent dans la prestation de services interurbains réguliers de transport de voyageurs ont enregistré des reculs dans le nombre de voyageurs transportés au fil des ans, ce nombre passant d'environ 30 millions de voyageurs au début des années 1980 à 10 millions en 1997. Quoiqu'il en soit, au cours des dernières années, d'autres types de compagnies d'autobus (p. ex., lesservices d'autobus nolisés) ont mis sur pied des services interurbains réguliers à tel point

qu'en réalité le nombre de voyageurs utilisant des services interurbains réguliers a commencé à augmenter. En ce qui concerne l'ensemble de l'industrie canadienne de l'autobus, le nombre de voyageurs utilisant des services interurbains réguliers a augmenté, passant de 12,3 millions en 1995 à 14 millions en 1997.

Ce sont principalement les services d'autobus nolisés qui ont commencé à développer le transport interurbain régulier de voyageurs. Le nombre de voyageurs transportés par des services d'autobus nolisés a presque triplé, passant de 0,9 million en 1995 à 2,6 millions en 1997. Des circuits qui commencent comme services d'autobus nolisés peuvent atteindre une telle popularité que le public voyageur commence à s'attendre à ces

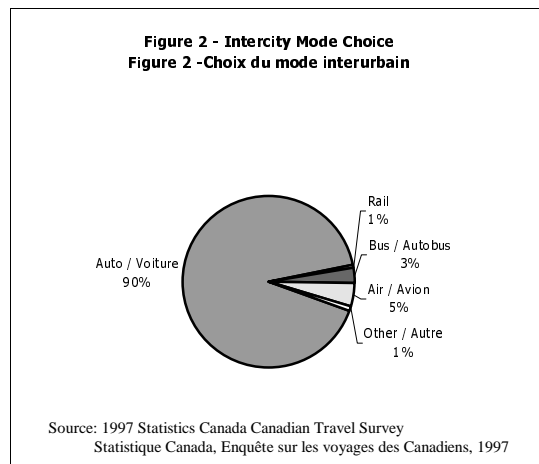
Passengers Using Intercity Scheduled Services by Industry Segment

Voyagers utilisant des services interurbains réguliers, selon le segment de l'industrie

Industry Segment - Segment de l'industrie	'000		
	1995	1996	1997
Interurban Transportation / Transport interurbain	10,203	10,408	10,119
School Bus Transportation / Transport scolaire	1,149	1,363	1,088
Charter Bus Industry / Services d'autobus nolisés	851	1,436	2,572
Shuttle Services / Services de navette	62	128	103
Sightseeing Transportation / Transport de tourisme	0	1	56
Total	12,266	13,335	13,937

giving charter bus companies another source of revenue.

Canadian bus carriers compete against each other but as an industry, bus companies compete against other modes of travel, especially the automobile. When Canadians travel between cities, 90% of their trips are by automobile.



services. Ainsi, ces circuits peuvent en fait devenir réguliers et à horaire, procurant aux services d'autobus nolisés une autre source de recettes.

Les transporteurs canadiens par autobus se font concurrence l'un l'autre, mais en tant qu'industrie, les compagnies d'autobus font concurrence à d'autres modes de transport, notamment l'auto-mobilité. Lorsque les Canadiens voyagent d'une ville à une autre, 90 % de leurs déplacements se font par automobile.

Revenue Diversification

Competition has forced bus companies to diversify their sources of revenue. It is one way that Canadian bus companies are meeting the challenges of the changing economy. Being able to adapt to an ever-changing environment could mean the difference between success and failure in the future.

When examining the distribution of average (1995 to 1997) revenue sources by type of service for all segments of the bus industry, one can see the degree to which the Canadian bus industry is diversified. For example, scheduled intercity carriers earned two-thirds of their revenues from the provision of scheduled services. They also earned about 23% of their revenues from bus parcel express. Many years ago, it was generally agreed that bus parcel express was, perhaps, the financial foundation of scheduled intercity carriers without which passenger services might not be provided. In the nineties, the bus companies face competition from couriers, and now the Internet as a means of transmitting documents. Nevertheless, bus parcel express continues to be an important aspect of revenues for scheduled intercity carriers.

Diversification des recettes

La concurrence a obligé les compagnies d'autobus à diversifier leurs sources de recettes. Il s'agit de l'une des façons grâce auxquelles les compagnies d'autobus canadiennes relèvent les défis de l'économie changeante. Le fait d'être en mesure de s'adapter à un environnement toujours changeant pourrait faire la différence entre le succès et l'échec à l'avenir.

En examinant la répartition des sources de recettes moyennes (1995 à 1997) selon le type de services pour tous les segments de l'industrie du transport par autobus, on constate à quel point l'industrie canadienne de l'autobus est diversifiée. Par exemple, les services interurbains réguliers ont tiré deux tiers de leurs recettes de la prestation de services réguliers. Ils ont également tiré près de 23 % de leurs recettes des messageries-autocar exprès. Il y a de nombreuses années, on reconnaissait de façon générale que les messageries-autocar exprès constituaient, peut-être, le fondement financier des services interurbains réguliers sans lesquels les services de voyageurs n'auraient pu être fournis. Dans les années 1990, les compagnies d'autobus font face à la concurrence des services de messageries, et maintenant à Internet, comme moyens de transmettre des documents. Quoi qu'il en soit, les messageries-autocar exprès continuent d'être un aspect important des recettes des transporteurs interurbains réguliers.

Percentage of Revenues by Industry and Type of Service, Average of 1995 to 1997 Part des recettes, selon l'industrie et le type de service, moyen de 1995 à 1997

Type of Revenue	Interurban Transportation	School Bus Transportation	Charter Bus Industry	Shuttle Services
Type de recette	Transport interurbain	Transport scolaire	Services d'autobus nolisés	Services de navette
Urban transit & commuter - Transportation urbain/de banlieue	1.1%	2.7%	2.1%	4.7%
Scheduled intercity services - Services interurbain régulier	62.1%	2.3%	9.1%	2.7%
School bus transportation - Autobus scolaire	1.2%	78.5%	6.9%	6.0%
Charter services - Autobus nolisés	6.7%	9.1%	61.4%	2.8%
Shuttle services - Services de navette	0.0%	0.2%	3.1%	46.8%
Sightseeing services - Autobus d'excursion	0.8%	0.4%	6.7%	0.0%
Other passenger bus services - Autre services de transport de voyageurs	1.0%	4.4%	5.5%	26.9%
Parcel express - Transportation express de colis	22.8%	0.5%	0.5%	7.4%
Other operating - Autres recettes d'exploitation	3.9%	1.7%	4.6%	2.6%
Subsidies - Subventions	0.4%	0.0%	0.1%	0.1%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Other industry segments are also diversified. School bus companies earned most of their revenues between 1995 to 1997 from school bus services (79%) but they also earned about 9% of their revenues by providing charter services. Charter bus companies earned about two-thirds of their revenues from the primary service line (charter services) but also earned about 9% of their revenues by providing scheduled intercity services, school bus transportation (7%) and sightseeing services (7%).

The shuttle services segment of the industry (e.g. hotel and airport shuttles) earned slightly less than half of their revenues from shuttle services, earning the remaining revenues by providing a wide variety of other services.

Not only have bus companies diversified their incomes, but the proportions earned across service lines have also changed, even during the 1995 to 1997 period.

1. Between 1995 and 1997, for example, school bus carriers increased the proportion of revenues earned from the provision of urban transit and commuter services from 1.6% to 4.1%.
2. Charter bus carriers increased their revenues from the provision of scheduled intercity services from 5% in 1995 to about 13% in 1997. During the same period, their charter services declined from 64% of revenues to about 58%. Revenues from the provision of sightseeing services dropped by more than half, from about 10% to 4%. However, revenues from bus parcel express tripled from 0.3% to just under 1%. At the same time, revenues from other operating sources (e.g. terminal rentals, leasing, etc.) grew from 3.4% to just under 7%.

The data suggest that charter carriers have been the most able to diversify sources of revenue. This is not surprising since charter carriers appear to have flexibility in terms of customer demand, fleet size and composition as well as not having to operate regardless of passenger load. This gives the charter segment of the industry the ability to identify and take advantage of new business opportunities that may arise quickly. School bus (at least during the school season) and scheduled intercity carriers are the least able to adjust their fleet and schedules to take advantage of new business on a daily basis, without purchasing equipment that may have a low rate of utilization.

D'autres segments de l'industrie se sont également diversifiés. Les compagnies de transport scolaire ont tiré la principale partie de leurs recettes, entre 1995 et 1997, des services de transport scolaire (79 %), mais elles en ont également tiré environ 9 % de la prestation de services d'autobus nolisés. Les compagnies d'autobus nolisés ont tiré environ les deux tiers de leurs recettes de la gamme de services de base (services nolisés), mais elles ont également tiré environ 9 % de leurs recettes de la prestation de services interurbains réguliers, le transport scolaire (7 %) et les services de tourisme (7 %).

Le segment des services de navette de l'industrie (p. ex., navettes d'hôtel et d'aéroport) ont tiré légèrement moins de la moitié de leurs recettes des services de navettes, le reste de leurs recettes provenant de la prestation d'un grand éventail d'autres services.

Les compagnies d'autobus ont non seulement diversifié leurs recettes, mais les proportions selon les gammes de services ont également changé, même au cours de la période de 1995 à 1997.

1. Par exemple, entre 1995 et 1997, les services de transport scolaire ont augmenté la proportion des recettes tirées de la prestation de services de transport urbain et de banlieue, la faisant passer de 1,6 % à 4,1 %.
2. Les transporteurs de services d'autobus nolisés ont augmenté les recettes qu'ils tirent de la prestation de services interurbains réguliers, qui sont passés de 5 % en 1995 à environ 13 % en 1997. Au cours de la même période, leurs services d'autobus nolisés ont enregistré un recul, passant de 64 % des recettes à environ 58 %. Les recettes provenant de la prestation de services d'autobus d'excursion ont diminué de plus de la moitié, passant d'environ 10 % à 4 %. Cependant, les recettes tirées des messageries-autocar exprès ont triplé, passant de 0,3 % à tout près de 1 %. Pendant ce temps, les autres recettes d'exploitation (p. ex., locations de la gare, baux, etc.) sont passés de 3,4 % à tout près de 7 %.

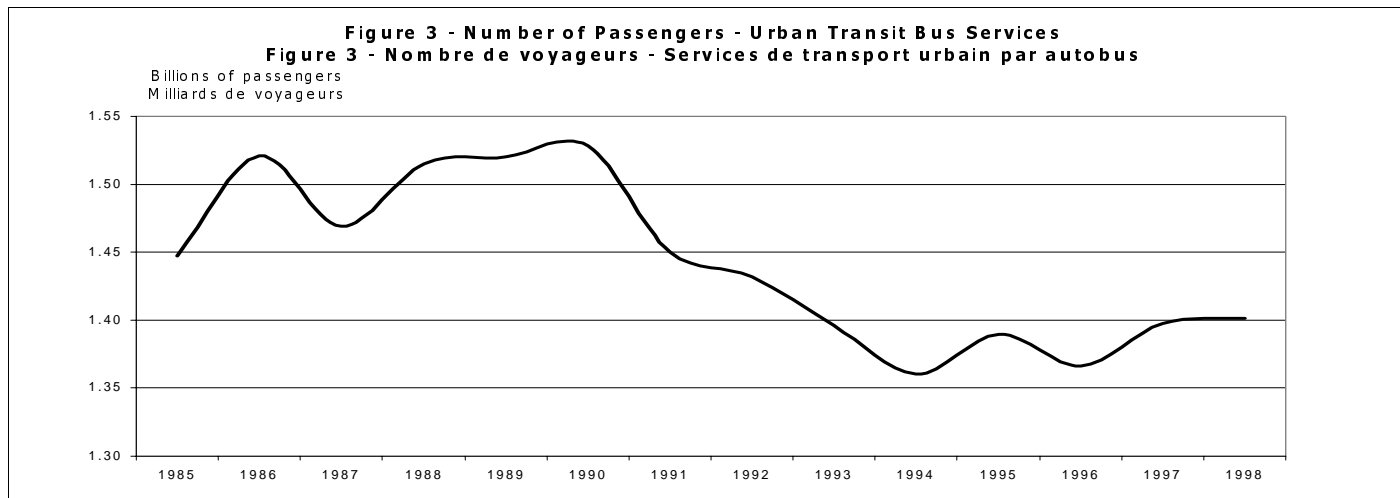
Les données laissent entendre que les services d'autobus nolisés ont été les plus en mesure de diversifier leurs sources de recettes. Ce n'est d'ailleurs pas surprenant étant donné que les services d'autobus nolisés semblent avoir plus de souplesse pour ce qui est de la demande des clients, de la taille du parc ainsi que de sa composition, d'autant plus qu'elles ne sont pas tenues d'offrir un service, peu importe le nombre de passagers. Cela donne au segment des services d'autobus nolisés la capacité d'identifier de nouvelles perspectives commerciales qui pourraient se présenter rapidement et d'en tirer avantage. Le transport scolaire (du moins pendant l'année scolaire) et les services interurbains réguliers sont ceux qui sont le moins en mesure d'adapter leur parc et leurs horaires pour tirer parti de nouvelles activités commerciales sur une base quotidienne, sans acheter du matériel dont le taux d'utilisation pourrait être faible.

Urban Transit

Within the urban landscape, bus transit services appear to have recovered slightly from the low passenger volumes recorded in 1994, but the long-term realization of growth is uncertain at this time. As is the case for intercity travel, the automobile is the mode of choice for 81% of urban workers. Reasons for the dominance of the automobile may include personal convenience, increasing suburbanization, an aging population that prefers the automobile, increases in automobile ownership and lower perceived automobile operating costs.¹

Transport urbain

Au chapitre du transport urbain, les services de transport par autobus semblent avoir récupéré légèrement des faibles nombres de voyageurs enregistrés en 1994, mais à long terme une croissance est incertaine à ce moment-ci. Tout comme pour le transport interurbain, l'automobile est le mode de choix de 81 % des travailleurs urbains. Les raisons de la dominance de l'automobile peuvent comprendre le côté pratique sur le plan personnel, la banlieusardisation croissante, une population vieillissante qui préfère l'automobile, une augmentation du nombre de personnes propriétaires d'une automobile et une perception de coûts d'exploitation d'automobiles plus faibles.¹



Urban transit companies are similar to scheduled intercity companies in that they are required to operate fixed and regular schedules, and are generally unable to take advantage of new business opportunities on a day to day basis. As expected, urban transit companies earn the majority of their revenues from the provision of urban transit services. One area that has shown an increase is revenue from sources such as advertising, parking lot rentals, etc.

Les compagnies de transport urbain sont semblables aux compagnies de transport interurbain régulier en ce sens qu'elles sont tenues de respecter des horaires fixes et réguliers, et qu'elles ne sont pas de façon générale en mesure de tirer parti des nouvelles occasions commerciales sur une base quotidienne. Comme prévu, les compagnies de transport urbain tirent la majorité de leurs recettes de la prestation de services de transport urbain. Un secteur qui a affiché une augmentation est celui des recettes provenant de la publicité, des terrains de stationnement, etc.

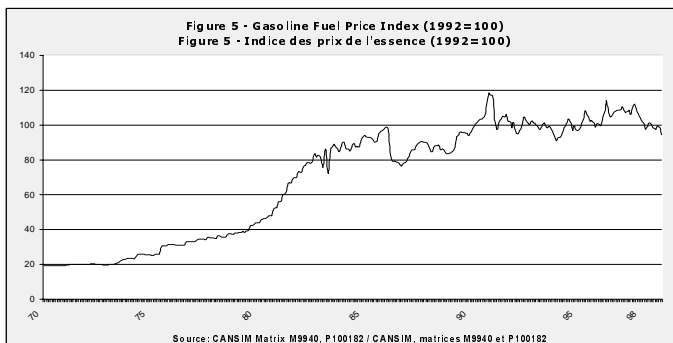
Percentage Share of Revenues by Type of Service – Urban Transit Systems

Part des recettes selon type de service – Services urbains de transport en commun

	1995	1996	1997
Urban transit passenger service Services de transport urbain de voyageurs	93.0%	92.8%	92.8%
Demand response for people with physical disabilities Services fournis sur demande pour les personnes ayant une incapacité	0.6%	0.6%	0.5%
Charter tours and sightseeing services Services nolisés, excursions et visites touristiques	0.2%	0.2%	0.2%
Contract services Services à contrat	0.5%	0.4%	0.5%
Other passenger service Autres services de transport de voyageurs	0.5%	0.2%	0.0%
Other operating revenues (e.g. parking lot, advertising, etc.) Autres recettes d'exploitation (par ex., terrains de stationnement, publicité)	5.2%	5.8%	5.9%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Bus versus the Automobile

Bus companies face enormous competition from the automobile, both within the urban environment and when travelling between cities. Bus ridership has fallen in recent years although it appears that a recovery may be occurring in both sectors. Nevertheless, Canadians continue to purchase and use automobiles despite apparent increases in fuel prices, maintenance and insurance costs. The number of new car purchases continues to increase despite the fact that fuel prices have risen approximately 5 times since the early seventies. In real terms, fuel prices are not significantly different today than they were in the seventies. Canadians continue to register their cars at a rate of increase of about 2% per year



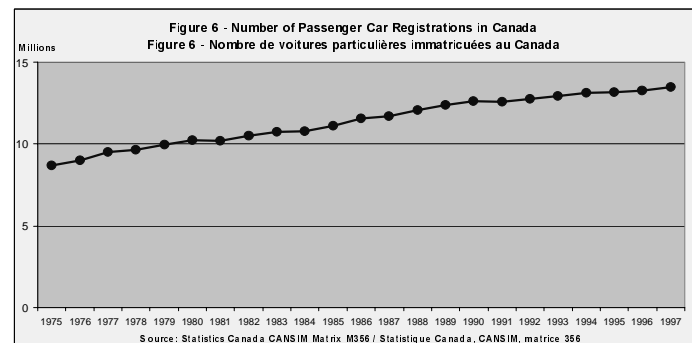
The Challenge of Providing Information About the Bus Industry

As consolidation and change occur in the Canadian bus industry, Statistics Canada also faces new challenges in reporting the contribution of the Canadian bus industry to the Canadian economy. The Canadian bus industry is not homogeneous – bus companies earn their income from a variety of sources and adapt their business to meet changing demand. The collection of data has, in the past, been based on a tendency to classify companies into industry and sub-industry segments, rather than, for example, service lines. Thus, in an effort to continue to provide meaningful data, Statistics Canada may have to focus, in the future, on collecting information by service line.

¹ Based on notes from a speech by Mr. M.A. Charlebois of the Canadian Urban Transit Association, in Ottawa, June, 1997.

L'autobus par rapport à l'automobile

Les compagnies d'autobus font face à une concurrence considérable de l'automobile, tant pour ce qui est du milieu urbain que pour le transport interurbain. Le nombre de voyageurs par autobus a diminué au cours des dernières années, bien qu'il semble qu'une reprise puisse être en train de se produire dans les deux secteurs en ce moment. Néanmoins, les Canadiens continuent d'acheter et d'utiliser des automobiles malgré les augmentations apparentes des prix du carburant, ainsi que des coûts d'entretien et d'assurance. Le nombre de nouvelles voitures achetées continue de croître malgré que les prix du carburant aient presque quintuplé depuis le début des années 1970. En termes réels, les prix du carburant ne sont pas tellement différents aujourd'hui de ce qu'ils étaient dans les années 1970. Les Canadiens continuent d'immatriculer leurs voitures, et ce à un taux en hausse d'environ 2 % par année.



Le défi de fournir de l'information au sujet de l'industrie de l'autobus

À mesure que le regroupement et le changement se produisent au sein de l'industrie canadienne de l'autobus, Statistique Canada doit également relever de nouveaux défis pour ce qui est de signaler l'apport de l'industrie canadienne de l'autobus à l'économie canadienne. L'industrie canadienne de l'autobus n'est pas homogène – les entreprises d'autobus tirent leurs recettes d'un éventail de sources et adaptent leurs activités pour répondre à la demande changeante. Par le passé, la collecte des données se fondait sur une tendance à classer les compagnies dans des segments et des sous-segments de l'industrie, au lieu, par exemple, de le faire selon des gammes de services. Ainsi, dans le but de continuer à fournir des données significatives, Statistique Canada pourrait devoir se concentrer, à l'avenir, sur la collecte d'information selon la gamme de services.

¹ Selon les notes d'une allocution prononcée par M. M.A. Charlebois de l'Association canadienne du transport urbain, à Ottawa, en juin 1997.

For more information on the Service Bulletin or Surface and Marine Data, contact:

Robert Larocque
Head, Dissemination Unit
Surface and Marine Transport Sections
Transportation Division

Tel (613) 951-2486
Fax (613) 951-0009
Internet laroque@statcan.ca

Pour de plus amples renseignements sur le bulletin de service ou sur les données du transport de surface et maritime, communiquez avec:

Robert Larocque
Chef, unité de la dissémination
Sections des transports de surface et maritime
Division des transports

Tel (613) 951-2486
Fax (613) 951-0009
Internet laroque@statcan.ca

Standards of service to the public

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

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois et dans la langue officielle de leur choix. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

Note of Appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing partnership between Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses and governments. 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 et les administrations canadiennes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.
