



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 CDN\$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 \$ cdm ou 62 \$ cdm 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. 14 No 4**

**Highlight :**

**Motor Carriers of Freight: Top For-Hire Carriers First Quarter 1998**

Top for-hire motor carriers of freight domiciled in Canada reported an operating ratio of 0.96 in the first quarter of 1998, a one point improvement from that reported in the first quarter of 1997. (see: [Motor Carriers](#) p. 2)

**The Canadian Passenger Bus Industry - 1997**

*1997 Revenue Higher But Not In All Bus Sectors*

Overall, the Canadian passenger bus industry experienced a 2.5 percent gain in revenues in 1997 rising from \$2.88 billion in 1996 to \$2.95 billion. (see: [The Canadian Passenger Bus](#) p.5)

**Vol. 14 N° 4**

**Faits saillant :**

**Transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui : Principaux transporteurs - Premier trimestre 1998**

Les principaux transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui domiciliés au Canada ont affiché un ratio d'exploitation de 0,96 au premier trimestre de 1998, soit une amélioration de un point par rapport au premier trimestre de 1997. (voir : [Transporteurs routiers](#) p. 2)

**L'industrie canadienne du transport des voyageurs par autobus - 1997**

*Des recettes plus élevées en 1997, mais non dans tous les secteurs de l'industrie du transport des voyageurs par autobus*

Globalement, l'industrie canadienne du transport des voyageurs par autobus a réalisé, en 1997, des recettes de 2,5 % plus élevées qu'en 1996, passant de 2,88 milliards de dollars à 2,95 milliards de dollars. (voir : [L'industrie canadienne du transport des voyageurs](#) p. 5)

## Motor Carriers of Freight – Top For-Hire Carriers First Quarter 1998

(by Nanci Comtois)

### Operating ratios

The 75 top for-hire motor carriers domiciled in Canada (those with annual revenues exceeding \$25 million) reported an operating ratio (operating expenses divided by operating revenues) of 0.96 for the first quarter of 1998, one of the best ratios for a first quarter in the last eight years. This operating ratio represents an improvement of one point from that reported in the first quarter of 1997. Ratios below 1.00 represent operating profit.

When broken down by type of trucking activity, the operating ratio for the top general freight carriers remained at 0.96 between the first quarter of 1997 and the first quarter of 1998. However, the operating ratio for top specialized freight carriers for the first quarter of 1998 (0.95) improved four points from that reported in the first quarter of 1997. This substantial four point drop can be explained by the variation in the composition of the group of top specialized freight carriers between 1997 and 1998 (over 30% change), and the overall improvement in operating ratios for carriers that remained in scope in both years.

## Transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui – Principaux transporteurs

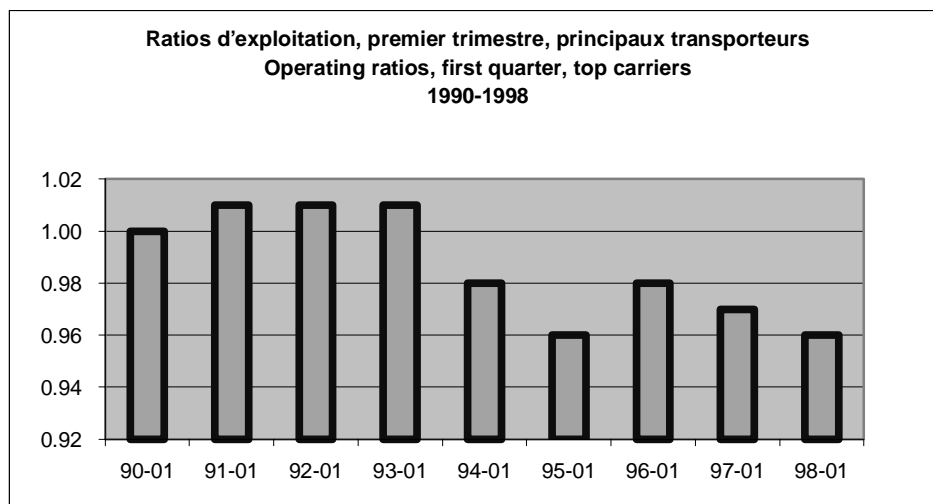
### Premier trimestre de 1998

(par Nanci Comtois)

### Ratios d'exploitation

Les soixante-quinze principaux transporteurs routiers pour compte d'autrui domiciliés au Canada (dont les recettes annuelles sont supérieures à 25 millions de dollars) ont affiché un ratio d'exploitation de 0,96 (dépenses d'exploitation divisées par les recettes d'exploitation) pour le premier trimestre de 1998, soit l'un des meilleurs ratios pour un premier trimestre au cours des huit dernières années. Ce ratio d'exploitation démontre une amélioration de un point comparativement au premier trimestre de 1997. Un ratio d'exploitation sous 1.00 représente un bénéfice d'exploitation.

Selon le type d'activité de camionnage, le ratio d'exploitation des principaux transporteurs de marchandises générales est constant à 0,96 entre le premier trimestre de 1997 et le premier trimestre de 1998. Par contre, le ratio d'exploitation des principaux transporteurs de marchandises spécialisées, pour le premier trimestre de 1998, s'est amélioré de quatre points par rapport au premier trimestre de 1997 pour s'établir à 0,95. Cette chute substantielle de 4 points du ratio d'exploitation s'expliquerait par la variation dans la composition du groupe des principaux transporteurs de marchandises spécialisées entre 1997 et 1998 (plus de 30 %) ainsi que l'amélioration généralisée des ratios d'exploitation pour les transporteurs actifs au cours de ces deux années.



### Operating revenues and expenses

The top for-hire carriers reported \$1.3 billion in total operating revenues for the first quarter of 1998. Average operating revenues by carrier grew from \$16.7 million to \$17.9 million between the first quarter of 1997 and the first quarter of 1998, up 7%. Average revenues for general freight carriers increased by 8%, from \$16.5 million to \$17.8 million, while those for

### Recettes et dépenses d'exploitation

Les recettes d'exploitation cumulées par les principaux transporteurs pour compte d'autrui ont atteint 1,3 milliard de dollars au premier trimestre de 1998. Les recettes moyennes d'exploitation par transporteurs ont augmenté à 17,9 millions de dollars comparativement à 16,7 millions de dollars entre le premier trimestre de 1997 et le premier trimestre de 1998 soit une hausse de 7%.

specialized freight carriers increased by just over 4%, from \$17.5 million to \$18.2 million.

The top for-hire carriers reported \$1.3 billion in operating expenses for the first quarter of 1998. Average operating expenses by carrier grew from \$16.3 million to \$17.2 million between the first quarter of 1997 and the first quarter of 1998, an increase of nearly 6%. Average operating expenses for the top general freight carriers increased by nearly 8%, from \$15.9 million to \$17.1 million, while average operating expenses for top specialized freight carriers stayed the same between the first quarter of 1997 and the first quarter of 1998, at about \$17.4 million.

The largest expense items in the first quarter of 1998 were wages and salaries (28%) and owner-operator expenses (27%), the same as those reported in the first quarter of 1997. However, owner-operator expenses rose substantially between the first quarter of 1997 and the first quarter of 1998, from \$291.5 million to \$348.5 million, an increase of \$57 million.

### Distance traveled

Distance traveled by company drivers and owner-operators for the top for-hire carriers totalled 893 million kilometres in the first quarter of 1998. Average distance traveled in the first quarter of 1998 increased over that reported in the first quarter of 1997 by about 6%. Specifically, average distance traveled by company drivers and owner-operators increased 2% and 10% respectively between the first quarter of 1997 and the first quarter of 1998.

Les recettes moyennes des transporteurs de marchandises générales se sont accrues de 8 %, passant de 16,5 millions de dollars à 17,8 millions de dollars, tandis que les transporteurs de marchandises spécialisées ont vu leurs recettes moyennes s'accroître d'un peu plus de 4%, passant de 17,5 millions de dollars à 18,2 millions de dollars.

Les dépenses d'exploitation des principaux transporteurs pour compte d'autrui ont atteint 1,3 milliard de dollars au premier trimestre de 1998. Les dépenses moyennes d'exploitation par transporteurs se sont établies à 17,2 millions de dollars au premier trimestre de 1998 et à 16,3 millions de dollars au premier trimestre de 1997, soit une augmentation de près de 6%. Les dépenses moyennes d'exploitation des principaux transporteurs de marchandises générales ont augmenté de près de 8 %, passant de 15,9 millions de dollars à 17,1 millions de dollars, alors que les dépenses moyennes d'exploitation des principaux transporteurs de marchandises spécialisées sont restées sensiblement les mêmes entre le premier trimestre de 1997 et le premier trimestre de 1998, soit environ 17,4 millions de dollars.

Les postes les plus élevés des dépenses au premier trimestre de 1998 sont les salaires et traitements (28 %), ainsi que les paiements aux chauffeurs contractants (27 %), tout comme au premier trimestre de 1997. Par contre, les paiements pour les chauffeurs contractants ont connu une hausse substantielle de 57 millions de dollars entre le premier trimestre de 1997 et le premier trimestre de 1998, passant de 291,5 millions de dollars à 348,5 millions de dollars.

### Distance parcourue

La distance totale parcourue par les conducteurs de compagnie et les chauffeurs contractant pour les principaux transporteurs a atteint 893 millions de kilomètres au premier trimestre de 1998. La distance moyenne parcourue au premier trimestre de 1998, comparativement au premier trimestre de 1997, s'est accrue d'environ 6 %. Plus spécifiquement, les distances moyennes parcourues par les conducteurs de compagnie et les chauffeurs contractant se sont accrues de 2 % et 10 % respectivement entre le premier trimestre de 1997 et le premier trimestre de 1998.

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

	First Quarter 1997 - Premier trimestre 1997			First Quarter 1998 - Premier trimestre 1998		
	General Freight	Specialized Freight	Total	General Freight	Specialized Freight	Total
	Marchandises générales	Marchandises spécialisées		Marchandises générales	Marchandises spécialisées	
<b>No. of Carriers - Nombre de transporteurs</b>	<b>56</b>	<b>20</b>	<b>76</b>	<b>56</b>	<b>19</b>	<b>75</b>
		\$'000,000		\$'000,000		
<b>Total Operating Revenues - Total, Recettes d'exploitation</b>	<b>921.6</b>	<b>349.6</b>	<b>1271.2</b>	<b>995.3</b>	<b>347.3</b>	<b>1342.6</b>
Operating Expenses - Dépenses d'exploitation						
- Salaries and wages - Salaires et traitements	259.9	100.6	360.5	255.9	100.4	356.3
- Fuel (company drivers) - Carburant (chauffeurs de la compagnie)	73.5	28.5	102.0	66.8	25.1	91.9
Owner Operator Expenses (incl. fuel) - Dépenses des chauffeurs contractants (y compris le carburant)	213.3	78.2	291.5	261.9	86.6	348.5
- Other Purchased Transportation - Autres achats liés au transport de marchandises	62.2	18.7	80.9	96.1	17.3	113.4
Other Expenses - Autres dépenses	278.9	121.5	400.4	275.1	101.2	376.3
<b>Total Operating Expenses - Total, Dépenses d'exploitation<sup>1</sup></b>	<b>887.8</b>	<b>347.5</b>	<b>1235.3</b>	<b>955.8</b>	<b>330.5</b>	<b>1286.3</b>
Distance travelled - Distance parcourue		Million km		Million km		
- Company drivers - Chauffeurs de la compagnie	341.9	133.4	475.3	356.0	127.4	483.4
- Owner operators - Chauffeurs contractants	269.6	101.3	370.9	313.2	96.4	409.6
<b>Total Distance travelled - Total, Distance parcourue</b>	<b>611.5</b>	<b>234.7</b>	<b>846.2</b>	<b>669.2</b>	<b>223.8</b>	<b>893.0</b>
<b>Operating Ratio - Ratio d'exploitation</b>	<b>0.96</b>	<b>0.99</b>	<b>0.97</b>	<b>0.96</b>	<b>0.95</b>	<b>0.96</b>

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

## The Canadian Passenger Bus Industry - 1997

(Preliminary) (by Harold M. Kohn)

### 1997 Revenue Higher But Not In All Bus Sectors

Overall, the Canadian passenger bus industry experienced a 2.5% gain in revenues in 1997 rising from \$2.88 billion in 1996 to \$2.95 billion. However, not all sectors of the industry enjoyed revenue gains. Only the urban transit industry and shuttle services (e.g. airport shuttles) increased their revenues, whereas scheduled intercity, charter and sightseeing companies experienced a decrease.<sup>1</sup> School bus companies almost maintained their 1996 revenue levels.

The urban transit industry accounted for 60% of total industry revenues in 1997, up 4% from 1995. Excluding the urban transit sector, charter companies maintained their 1997 revenue market share at 19% (the same level as in 1996), up from 16% in 1995. Companies that provided scheduled intercity passenger services lost revenue market share, dropping to 27% in 1997, down 1% from 1996.

## L'industrie canadienne du transport des voyageurs par autobus - 1997 (préliminaire) (par Harold M. Kohn)

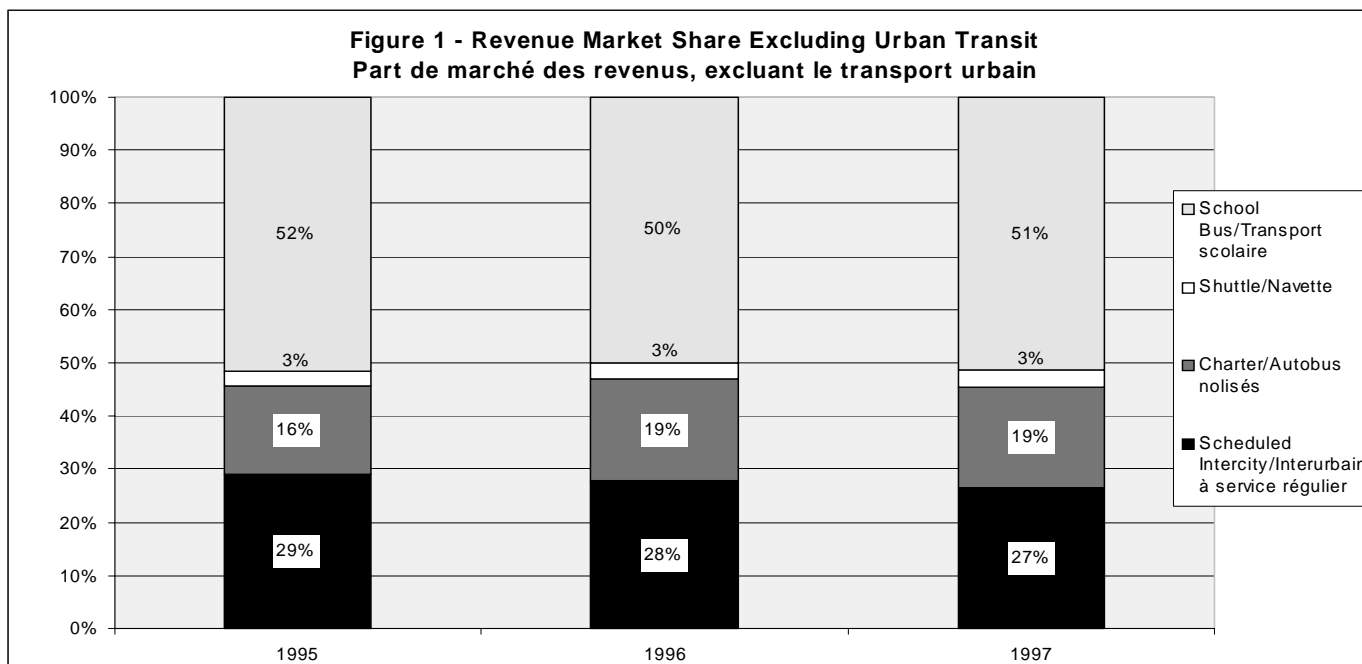
### Des recettes plus élevées en 1997, mais non dans tous les secteurs de l'industrie du transport des voyageurs par autobus

Globalement, l'industrie canadienne du transport des voyageurs par autobus a réalisé, en 1997, des recettes de 2,5 % plus élevées qu'en 1996, passant de 2,88 milliards de dollars à 2,95 milliards de dollars. Tous les secteurs de l'industrie n'ont cependant pas réalisé des recettes plus élevées. Seuls le secteur du transport urbain et celui des services de navette (comme les services de navette aéroportuaire) ont accru leurs recettes, tandis que les compagnies de transport interurbain à service régulier, les compagnies d'autobus nolisés et les compagnies d'autobus d'excursions ont enregistré à ce niveau une diminution.<sup>1</sup> Les compagnies de transport scolaire ont presque réalisé les mêmes recettes qu'en 1996.

L'industrie du transport urbain a représenté 60 % du total des recettes de l'industrie en 1997, une augmentation de 4 % par rapport à 1995. Si l'on exclut le secteur du transport urbain, les compagnies d'autobus nolisés ont conservé en 1997 leur part de marché des recettes, soit 19 % (la même proportion qu'en 1996), une augmentation de 3 % par rapport à 1995. Les compagnies qui assuraient des services réguliers de transport interurbain des voyageurs par autobus ont vu leur part des recettes baisser; cette part est tombée à 27 % en 1997, une diminution de 1 % par rapport à 1996.

<sup>1</sup> The bus industry in Canada is comprised of several sectors classified under the Standard Industrial Classification (SIC) which is being replaced by the North American Industrial Classification System (NAICS). The last section of this Service Bulletin contains a brief description of NAICS and its relationship to SIC.

<sup>1</sup> L'industrie du transport par autobus au Canada comprend plusieurs classes définies sous la Classification type des industries (CTI) et qui est maintenant remplacée par le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). La dernière section de ce bulletin contient une brève description des catégories du SCIAN et de leurs relation avec la CTI.



**Table 1 : Total Revenues by Industry (\$ Millions)**  
**Tableau 1 : Total des recettes selon l'industrie (en millions de dollars)**

Industry/Industrie	1995	1996	1997	% Change - Changement en %	
				1995-96	1996-97
Scheduled Intercity - Transport interurbain à service régulier	366.4	341.7	315.8	-6.7%	-7.6%
School Bus - Transport scolaire	647.9	613.5	611.6	-5.3%	-0.3%
Charter & Sightseeing - Transport par autobus nolisés et d'excursions	206.7	234.7	225.1	13.5%	-4.1%
Airport and Other Shuttle Services - Services de navette aéroportuaire et autres services de navette	36.8	35.0	37.5	-5.1%	7.1%
Urban Transit - Transport urbain	1576.2	1651.9	1759.0	4.8%	6.5%
<b>Total</b>	<b>2834.1</b>	<b>2876.7</b>	<b>2949.0</b>	<b>1.5%</b>	<b>2.5%</b>

### Urban Transit

Excluding subsidies, urban transit companies increased their revenues by 6.5% from 1996 to 1997. Revenue increases were in part a result of ridership increases, representing a recovery from the decline beginning earlier this decade. In addition, urban transit companies increased revenues from non-operating sources (e.g. leases, advertising and terminal rentals).

The increase in urban transit ridership in 1997 may have been a result of renewed efforts of urban transit companies to increase ridership through promotion as well as the benefits of an improving economy. It may be premature to conclude that the decline in urban transit ridership has been reversed.

Reasons for the decline may include increasing population in the suburbs (with its dependence upon the automobile), an aging population, increases in automobile ownership, lower perceived automobile operating costs and other factors.<sup>2</sup>

### Le transport urbain

Les subventions mises à part, les compagnies de transport urbain ont accru en 1997 leurs recettes de 6,5 % par rapport à 1996. Cette augmentation de leurs recettes est en partie le résultat d'une hausse du nombre de leurs usagers; cette hausse représentait un rétablissement par rapport à la baisse qui avait débuté plus tôt au cours de la présente décennie. En plus, ces compagnies ont accru leurs recettes non liées à l'exploitation (provenant notamment de locations, de la publicité et des loyers dans les gares).

L'augmentation de la clientèle des compagnies de transport urbain en 1997 est peut-être le résultat de leurs efforts renouvelés pour accroître le nombre de leurs usagers grâce à des campagnes de promotion, de même que le résultat des avantages d'une économie qui s'améliore. Il serait prématuré de conclure que la tendance à la baisse de la clientèle des compagnies de transport urbain est maintenant inversée.

Les raisons de cette diminution peuvent inclure l'augmentation de la population des banlieues (et de sa dépendance à l'égard de l'automobile), le vieillissement de la population, l'accroissement du nombre de propriétaires d'un véhicule, la baisse, d'après les perceptions, des coûts d'utilisation d'une voiture particulière et d'autres facteurs.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Based on notes from a speech by Mr. M.A. Charlebois of the Canadian Urban Transportation Association, Ottawa, June 1997.

<sup>2</sup> Basé sur les notes d'un discours prononcé par M. M.A. Charlebois de l'Association canadienne du transport urbain à Ottawa, en juin 1997.

**Table 2 : The Canadian Urban Transit Industry**  
**Tableau 2 : L'industrie canadienne du transport urbain**

	1995	1996	1997	% Change Changement en %	
				1995-96	1996-97
<b>Part A – Financial Statistics – Revenue (\$Millions)</b>					
<b>Partie A – Statistiques financières – Recettes (en millions de dollars)</b>					
Urban Transit Services - Services de transport urbain	1465.6	1532.5	1632.5	4.6%	6.5%
Other Passenger Services <sup>1</sup> - Autres services de transport des voyageurs <sup>1</sup>	28.2	23.0	22.5	-18.3%	-2.4%
Other (e.g. Parking Lot, Advertising, etc.) - Autres (terrains de stationnement, publicité, etc.)	82.4	96.4	104.1	16.9%	8.0%
<b>Total Operating Revenue<sup>2</sup> - Total des recettes d'exploitation<sup>2</sup></b>	<b>1576.2</b>	<b>1651.9</b>	<b>1759.0</b>	<b>0.8%</b>	<b>6.5%</b>
<b>Part B – Revenue Passenger Trips (Millions)</b>					
<b>Partie B – Déplacements des voyageurs payants (en millions)</b>					
Urban Transit - Services de transport urbain	1366.4	1348.7	1381.9	-1.3%	2.5%
Other Passenger Services <sup>1</sup> - Autres services de transport des voyageurs <sup>1</sup>	23.5	17.4	15.5	-26.1%	-10.9%
<b>Total Revenue Passenger Trips - Total des déplacements des voyageurs payants</b>	<b>1389.9</b>	<b>1366.0</b>	<b>1397.4</b>	<b>-1.7%</b>	<b>2.3%</b>

<sup>1</sup> A portion of revenues for "Other Passenger Services" dropped over the 3 years because of the transfer of a train commuter service to a management company that is not part of the bus industry. Other Passenger Services includes demand services for the handicapped, charters tours and sightseeing, scheduled intercity and rural services, contract and miscellaneous services. - Une partie des revenus pour 'Autres services de transport de voyageurs' a diminué au cours des trois années en raison d'un transfert d'un service de train de banlieue à une compagnie de gestion qui ne fait pas parti de l'industrie du transport par autobus. Autres services de transport de voyageurs comprend la demande de services pour personnes handicapées, d'autobus nolisés, de visites touristiques, de transport interurbain, de contrats et autres.

<sup>2</sup> Excludes subsidies. - Excluant les subventions

Increases in urban transit ridership from 1996 to 1997 occurred in most areas of the country, with some of the best gains coming in southern Ontario. Smaller communities in southern and northern Ontario were, however, less successful.

#### *Other Passenger Bus Services*

Companies that provided scheduled intercity passenger services experienced a decrease of 7.6% in revenue from 1996 to 1997. These companies carried 5% fewer passengers in 1997, a decrease from 10.4 million fare paying passengers in 1996 to 9.9 million in 1997. These declines were consistent with decreases in overall Canadian domestic travel, evident in 1996 and 1997.<sup>3</sup> The Canadian scheduled intercity bus passenger industry has not been insulated from these decreases.

Apart from urban transit, shuttle services were the only other segment of the industry that enjoyed higher revenues, rising by 7.1% from 1996 to 1997. Shuttle services accounted for about 1% of total revenues earned by the Canadian bus industry.

#### *Diversification- A Key to Future Success?*

Bus companies that earned their revenues from diversified sources were generally more successful in maintaining their revenues from 1996 to 1997.

Il y a eu une augmentation du nombre d'utilisateurs des compagnies de transport urbain de 1996 à 1997 dans la plupart des régions du pays, certains des gains les plus importants sur ce plan ayant été réalisés dans le sud de l'Ontario. Les petites localités du sud et du nord de l'Ontario ont cependant connu moins de succès à ce niveau.

#### *Autres services de transport de voyageurs par autobus*

Les compagnies qui assuraient des services réguliers de transport interurbain de voyageurs par autobus ont enregistré de 1996 à 1997 une diminution de 7,6 % de leurs recettes. Elles ont transporté 5 % moins de voyageurs en 1997, une diminution de 10,4 millions de voyageurs payants en 1996 à 9,9 millions en 1997. Ces baisses correspondent aux diminutions enregistrées au niveau des voyages intérieurs des Canadiens, évidentes en 1996 et en 1997<sup>3</sup>. L'industrie canadienne du transport interurbain des voyageurs par autobus à service régulier n'a pas échappé à ces diminutions.

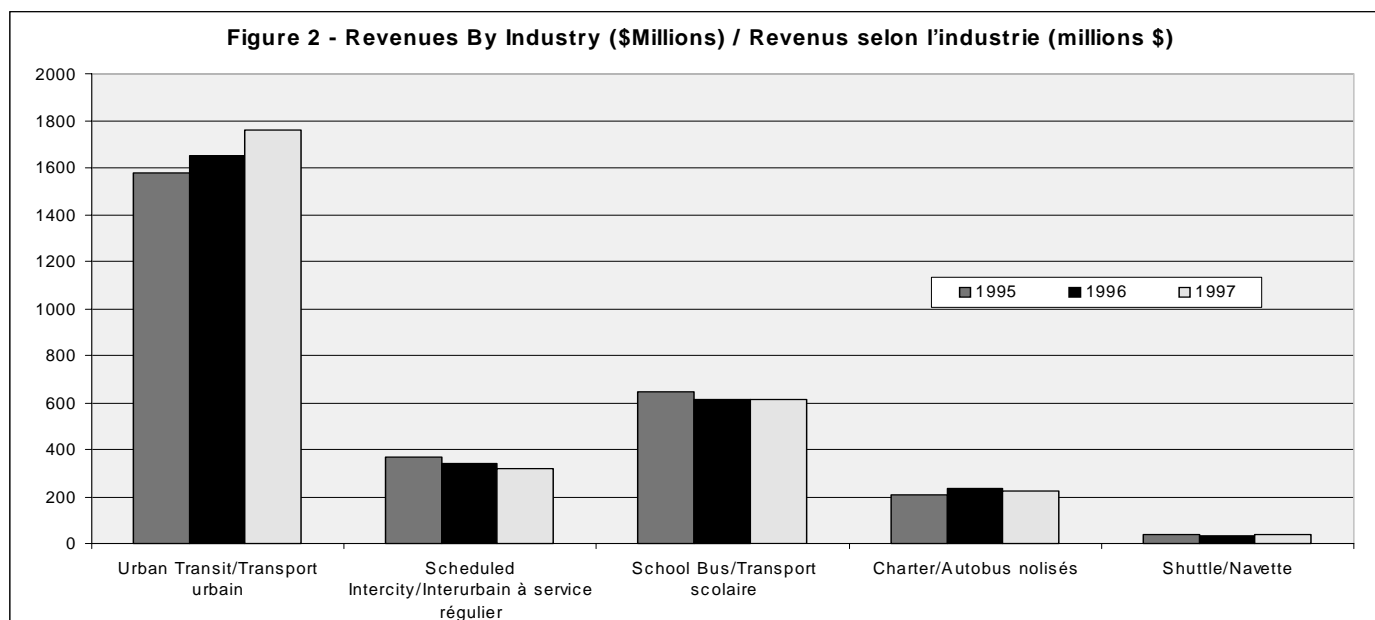
Le transport urbain mis à part, les services de navette ont été le seul autre segment de l'industrie qui ait enregistré des recettes plus élevées; ces recettes ont augmenté de 7,1 % de 1996 à 1997. Les services de navette ont réalisé en 1997 environ 1 % du total des recettes de l'industrie canadienne du transport des voyageurs par autobus.

#### *La diversification - l'une des clés du succès pour l'avenir*

Les compagnies d'autobus qui ont réalisé leurs recettes à partir de sources diversifiées ont généralement davantage réussi à réaliser en 1997 des recettes similaires à celles de 1996.

<sup>3</sup> Canadian domestic travel decreased by about 6% from 1996 to 1997 (source: Statistics Canada; Canadian Travel Survey; CANSIM Matrix 3822).

<sup>3</sup> Les voyages intérieurs des canadiens ont diminué d'environ 6 % de 1996 à 1997 (source: Statistique Canada; Enquête sur les voyages des canadiens; CANSIM : Matrice 3822).



Revenues for school bus companies<sup>4</sup> remained stable in 1997. Two-thirds of their revenues were derived from school bus operations. School bus companies earned about 12% of their revenues from motor coach charters (excluding school charters) and urban transit contracts. The remaining revenues were derived from various other service lines. These companies almost maintained their revenues from 1996 to 1997 after having suffered a decrease in excess of 5% from 1995 to 1996. Some of these companies benefited from the move by school boards towards the use of for-hire bus companies to shuttle students to and from school.

School bus operations tend to be seasonal (that is, dependent upon the school year) and the companies may be constrained in providing a variety of services during the school year because their customers (school boards and parents) require dependable service. Nevertheless, school bus companies have diversified their incomes when and where possible.

Companies that operated charter and sightseeing services also obtained their revenues from a variety of service lines (exclusive of subsidies), as shown in Figure 3. In 1995, these companies earned just over 69% of their revenues from "motor coach charters", falling to about 55% in 1997. During the same time, their proportion of revenues from "scheduled intercity services" rose from 4% in 1995 to 14% in 1997.

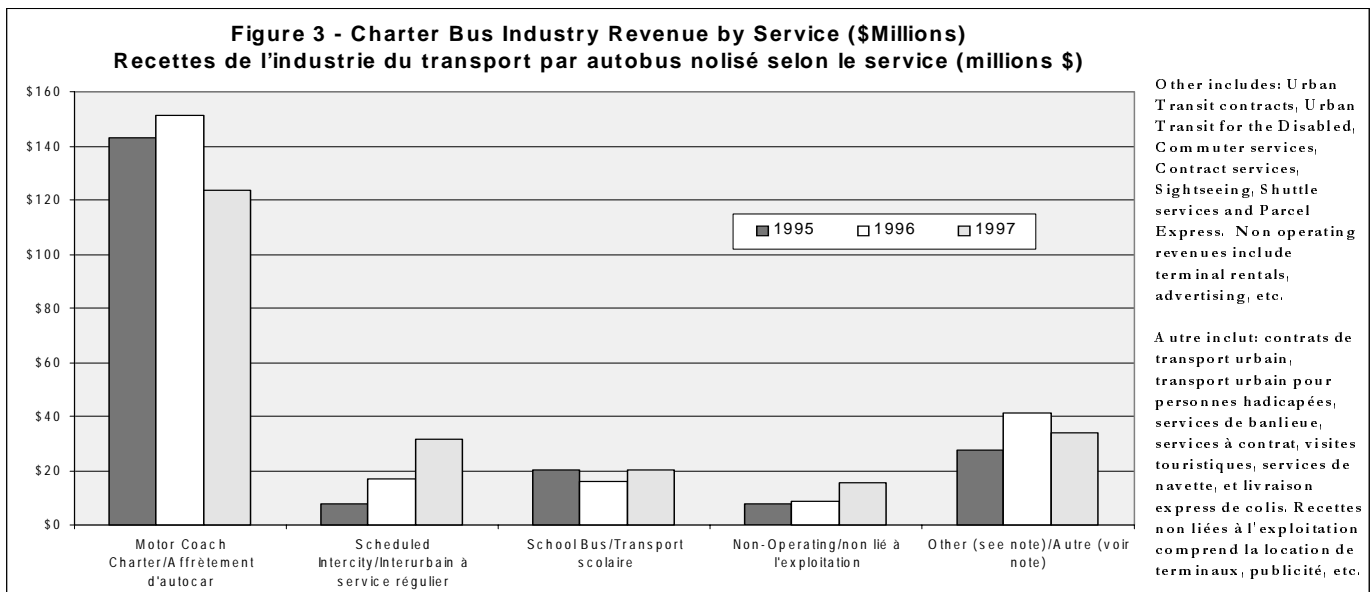
Les revenus des compagnies de transport scolaire<sup>4</sup> sont demeurés stables en 1997. Deux tiers des recettes provenaient de l'exploitation des autobus scolaires. Elles ont réalisé environ 12 % de leurs recettes à partir d'affrètements d'autobus (ce qui exclut les affrètements par les établissements d'enseignement) et de contrats de transport urbain. Elles ont réalisé le reste de leurs recettes à partir d'autres gammes de services. Ces compagnies ont presque réalisé en 1997 les mêmes recettes qu'en 1996, après avoir subi une baisse sur ce plan de plus de 5 % de 1995 à 1996. Certaines d'entre elles ont bénéficié de la tendance observée dans les conseils scolaires à faire appel à des compagnies d'autobus pour le compte d'autrui afin de faire la navette de leurs élèves entre l'école et leur domicile.

Le transport scolaire a tendance à être saisonnier (c'est-à-dire qu'il dépend de l'année scolaire). Les compagnies de transport scolaire peuvent être contraintes à fournir une variété de services durant l'année scolaire parce que leurs clients (les conseils scolaires et les parents) ont besoin d'un service fiable. Elles ont néanmoins diversifié leurs sources de revenus lorsque, et où, cela était possible.

Les compagnies d'autobus nolisés et d'autobus d'excursions ont aussi réalisé leurs recettes à partir d'une variété de services (les subventions mises à part), comme l'indique la figure 3. Ces compagnies avaient réalisé en 1995 un peu plus de 69 % de leurs recettes à partir d'affrètements d'autobus, recettes qui sont tombées à environ 55 % en 1997. Durant la même période, la proportion de leurs recettes provenant des services réguliers de transport des voyageurs par autobus ont grimpé de 4 % à 14 %.

<sup>4</sup> The school bus industry figures shown in this release include only those companies whose annual revenues are greater than \$2M. These companies are required to report on a quarterly basis to Statistics Canada whereas school bus companies with revenues less than \$2M report once per year. This analysis is based on the four quarterly reports. Statistics Canada's annual publication entitled "Passenger Bus and Urban Transit Statistics" Catalogue no. 53-215-XPB reports data for both groups.

<sup>4</sup> Les chiffres sur l'industrie du transport scolaire inclus dans cette publication ne comprennent que les compagnies ayant des revenus supérieurs à 2 millions de dollars. On demande à ces compagnies de rapporter à Statistique Canada sur une base trimestrielle alors que les compagnies ayant des revenus inférieurs à 2 millions de dollars ne sont tenues qu'à participer à l'enquête qu'une fois par année. Cet étude est fondé sur les quatre rapports trimestriels. La publication annuelle de Statistique Canada intitulée 'Statistique du transport des voyageurs par autobus et du transport urbain', no. 53-215-XPB au catalogue consolide les données des deux groupes.





These revenue shifts indicate that certain charter companies have regularized some of their charter routes to a point where the routes have become, in essence, scheduled services. Thus, they have been able to adapt to new opportunities. As is the case with urban transit companies, charter companies have increased the proportion of revenues from non-operating sources such as parking lots, terminal concessions, etc. Revenues in this category increased from about 4% of total revenue earned in 1995 to almost 7% in 1997.

The scheduled intercity passenger companies that experienced a decline in both revenues and traffic from 1995 to 1997 have shown less ability to change revenue sources. For these companies, scheduled passenger services accounted for about 60% of revenues earned during each of the three years 1995 to 1997. The next major source of income was bus parcel express that in 1997 represented about 22% of revenues. In 1997, motor coach charters accounted for about 6% of revenues with the remaining income earned from a variety of other sources. Over the three year period, however, the proportion of revenues earned from various service lines has changed little. This result is not surprising, since scheduled service companies must maintain their scheduled routes regardless of passenger load whereas charter companies have fewer fixed scheduled services. Passengers who utilize scheduled services rely on timely and dependable services provided by scheduled intercity bus companies. This phenomenon is not unique to bus companies. Both scheduled service airlines and rail companies face the same constraints and financial pressures.

Canadian bus companies are not homogeneous in that many earn their revenues from different services lines. The experiences of school bus and charter companies indicate that flexibility and adaptability are key ingredients in being able to take advantage of new opportunities. For companies that must provide regularly scheduled intercity or urban transit services, with its inherent lack of flexibility, earning revenue from non-passenger operations (e.g. advertising, leases and rentals) has become important.

Only the future will tell whether or not the Canadian bus industry has the adaptability, innovation and flexibility to be successful in a changing marketplace.

Ces changements au niveau des recettes indiquent que certaines compagnies d'autobus nolisés ont tellement régularisé une partie des routes qu'elles desservaient que ces routes sont essentiellement devenues des routes régulières. Ces compagnies ont donc été capables de s'adapter à de nouvelles possibilités. À l'instar des compagnies de transport urbain, les compagnies d'autobus nolisés ont accru la proportion de leurs recettes provenant de sources autres que l'exploitation des autobus comme les terrains de stationnement, les concessions dans les gares, etc. Les recettes de cette dernière source ont augmenté d'environ 4 % du total de leurs recettes à presque 7 % de 1995 à 1997.

Les compagnies de transport interurbain à service régulier qui ont enregistré une baisse de leurs recettes et du nombre de leurs usagers de 1995 à 1997 ont fait montre d'une moins grande capacité à modifier leurs sources de revenus. Pour ces compagnies, les services réguliers de transport des voyageurs ont représenté à peu près 60 % des recettes qu'elles ont réalisées durant chacune des trois années de 1995 à 1997. Leur deuxième principale source de revenus a été le transport express de colis, qui en 1997 a représenté environ 22 % de leurs recettes. En 1997, l'exploitation des autocars nolisés a représenté environ 6 % de leurs revenus, le reste ayant été réalisé à partir d'une variété d'autres sources. Au cours de la période de trois ans cependant, la proportion des recettes réalisées à partir des différentes gammes de services offertes a peu changé. Ce résultat n'est pas surprenant, étant donné que les compagnies assurant un service régulier de transport des voyageurs par autobus doivent continuer à desservir leurs routes régulières indépendamment de leur taux d'occupation, tandis que les compagnies d'autobus nolisés ont moins de services réguliers. Les voyageurs qui utilisent des services réguliers de transport par autobus comptent sur des services fiables et d'une grande régularité de la part des compagnies de transport interurbain par autobus à service régulier, ce qui n'est pas unique aux compagnies d'autobus. Les compagnies aériennes et ferroviaires assurant des services réguliers de transport des voyageurs font face aux mêmes contraintes et pressions financières.

Les compagnies d'autobus canadiennes ne sont pas homogènes, en ce sens que beaucoup d'entre elles réalisent leurs recettes à partir de différentes gammes de services. Les expériences des compagnies de transport scolaire et d'autobus nolisés indiquent que la souplesse et que l'adaptabilité sont des ingrédients clés permettant de tirer profit de nouvelles possibilités. Il est devenu important pour les compagnies qui doivent fournir des services réguliers de transport interurbain ou de transport urbain, et dont le manque de souplesse est inhérent, de réaliser des recettes à partir d'autres sources (comme la publicité, les locations et les loyers) que le transport des voyageurs par autobus.

Seul l'avenir dira si l'industrie canadienne du transport des voyageurs par autobus possède la capacité d'adaptation et d'innovation et la souplesse nécessaires pour réussir dans un marché en évolution.

### Corporate Takeovers and Financial Restructuring Increased Industry Expenditures in 1997 From 1996

Overall, expenditures by bus companies increased from 1996 to 1997. However, the industry figure is distorted by school bus industry corporate restructuring (financing and lease restructuring) and buyouts. Removing the school bus sector reveals that expenditures for the rest of the industry actually decreased by about 0.2%. Urban transit expenditures rose marginally but at a rate less than the increase in revenues. The only other sector that increased expenditures was the shuttle service companies. This increase was consistent with growth in that sector of the industry. Both charter and scheduled intercity services decreased expenditures, in line with revenue decreases. Table 3 provides a summary of expenditure data from 1995 to 1997.

### Les rachats de société et les restructurations financières ont accru les dépenses de l'industrie en 1997 par rapport à 1996

En général, les dépenses des compagnies d'autobus ont augmenté de 1996 à 1997. Les restructurations (restructurations des contrats de location et financement) et les rachats des entreprises de l'industrie du transport scolaire déforment cependant le portrait de l'industrie. Si on ne tient pas compte du secteur du transport scolaire, les dépenses pour le reste de l'industrie ont en réalité diminué d'environ 0,2%. Les dépenses des compagnies de transport urbain ont légèrement augmenté, mais dans une proportion moindre que l'augmentation de leurs recettes. Le seul autre secteur dont les dépenses ont augmenté a été celui des compagnies qui assuraient des services de navette, ce qui correspond à la croissance dans ce secteur de l'industrie. Les dépenses des services de transport par autobus nolisés et des services réguliers de transport interurbain ont augmenté au même rythme que leurs recettes diminuaient. Le tableau 3 renferme un résumé des données sur leurs dépenses de 1995 à 1997.

**Table 3 - Total Expenditures by Industry (\$Millions)**

**Tableau 3 - Total des dépenses selon l'industrie (en millions de dollars)**

Industry/Industrie				% Change Changement en %	
	1995	1996	1997	1995-96	1996-97
Urban Transit - Transport urbain	3428.6	3431.1	3470.7	0.1%	1.2%
Scheduled Intercity - Transport interurbain à service régulier	351.5	329.7	298.6	-6.2%	-9.4%
School Bus - Transport scolaire	620.5	635.1	828.1	2.4%	30.4%
Charter & Sightseeing - Transport par autobus nolisés et d'excursions	191.1	226.7	208.0	18.6%	-8.2%
Airport and Other Shuttle Services - Services de navette aéroportuaire et autres services de navette	33.8	34.0	37.1	0.5%	9.3%
<b>Total</b>	<b>4625.4</b>	<b>4656.6</b>	<b>4842.6</b>	<b>0.7%</b>	<b>4.0%</b>

### Fuel, Repair and Maintenance Expenses – Industry Comparison

The "stop and go" characteristics of urban transit services means that repair costs are higher than other buse industry sector. The "stop and go" pattern also means that urban transit companies pay more per kilometre for fuel than more fuel efficient highway buses.

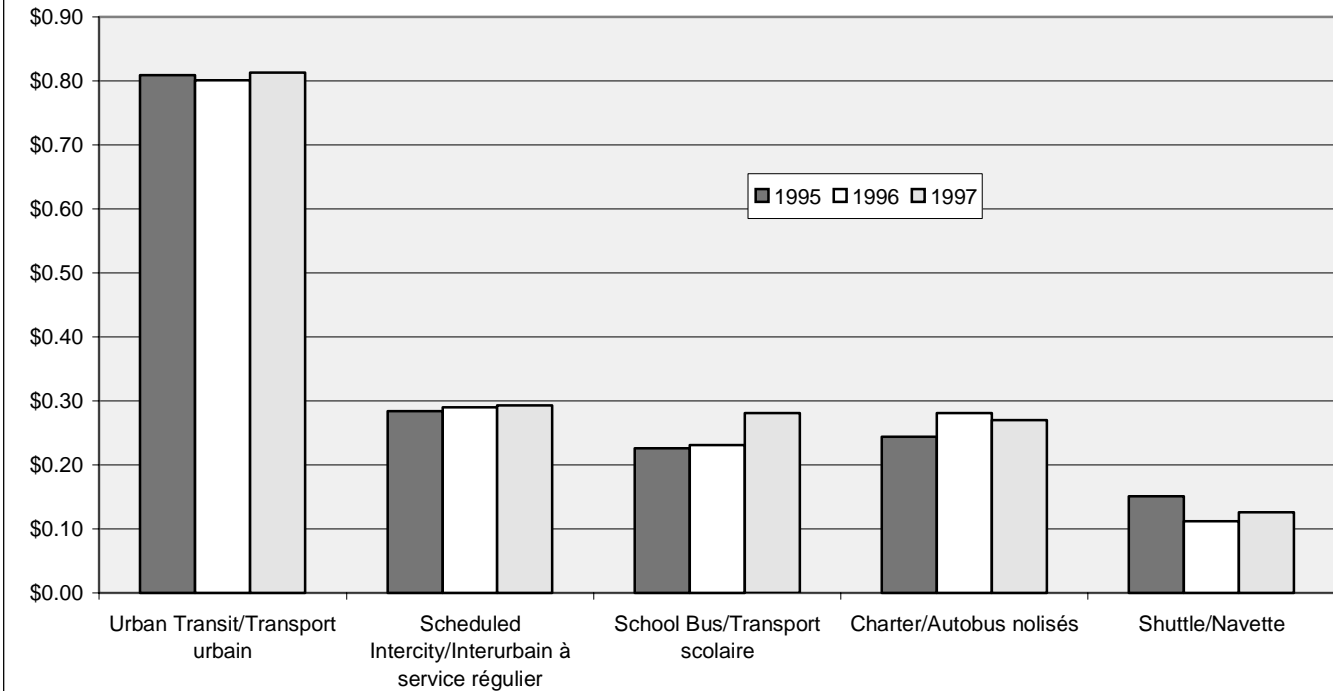
In 1997, bus companies generally paid more per kilometre for fuel than the previous year. This is consistent with an increase in the retail price of diesel fuel. In addition, fuel costs per kilometre for charter companies were noticeably higher than costs for other industry sectors, excluding urban transit. This may be a result of the diversification of this segment of the industry (as previously described) and may reflect a mix of both short and long haul driving.

### Dépenses de carburant, de réparation et d'entretien – Comparaison entre les industries

Les caractéristiques de conduite de ville des autobus des services de transport urbain font que les coûts de réparation sont plus élevés que pour les autres secteurs de l'industrie du transport par autobus. À cause du profil de la circulation en ville, les compagnies de transport urbain paient davantage au kilomètre pour le carburant que les compagnies de transport interurbain qui possède des autobus à haut rendement énergétique.

En 1997, les compagnies d'autobus ont généralement payé davantage au kilomètre pour le carburant que l'année précédente, ce qui correspond à une augmentation du prix de détail du carburant diesel. En plus, les coûts du carburant au kilomètre pour les compagnies d'autobus nolisés ont été nettement plus élevés que pour les autres secteurs de l'industrie, sauf pour le transport urbain. Cela est peut-être le résultat de la diversification de ce segment de l'industrie (dont nous avons traité précédemment) et peut refléter un mélange de conduite sur courtes et sur longues distances.

Figure 4 - Repair Costs per Kilometre/Coût des réparations par kilomètre



### Methodological Note

Several assumptions have been made to produce Figures 4 and 5.

Companies with annual revenues of less than \$2M (excluding urban transit companies) provide less data in their quarterly submissions to Statistics Canada than companies with annual revenues greater than \$2M. For the under \$2M companies, additional details are provided in annual submissions. This service bulletin is based on an analysis of the four quarters.

Companies with revenues less than \$2M may or may not include mechanic salaries in their repair expenses. For the under \$2M companies, repair and maintenance expenditure information is available in one general category called "repairs and maintenance expenses".

Companies with annual revenues greater than \$2M provide a more detailed breakdown: wages and salaries of mechanics, tires and tubes, vehicle parts, purchased repairs and other maintenance expenses. For urban transit companies, repairs and maintenance include wages and salaries but repair expenses are reported in one line object with no breakdown.

Combining the data in this manner may bias the results somewhat; however, the analysis does provide an order of magnitude and general understanding of maintenance expenses.

### Competition for Passengers

Competition for market share has been increasing over the past few years. For example, scheduled intercity bus carriers have been losing scheduled intercity passenger market share to charter and other industry sectors. The scheduled intercity companies carried 9.9 million fare paying scheduled intercity passengers in 1997, which represents 73% of the scheduled inter-

### Note sur la méthodologie

Plusieurs hypothèses ont été formulées pour produire les figures 4 et 5.

Les compagnies dont les recettes annuelles sont inférieures à 2 millions de dollars (les compagnies de transport urbain mises à part) fournissent moins de données dans leurs envois trimestriels à Statistique Canada que les compagnies dont les recettes annuelles sont supérieures à 2 millions de dollars. Les compagnies dont les recettes sont inférieures à 2 millions de dollars fournissent des détails additionnels dans leurs envois annuels. Le présent bulletin de service repose sur une analyse des quatre trimestres.

Les compagnies dont les recettes sont inférieures à 2 millions de dollars peuvent inclure ou non les salaires de leurs mécaniciens dans leurs dépenses de réparation. On ne dispose d'information sur les dépenses de réparation et d'entretien de ces compagnies qu'à l'intérieur d'une seule catégorie générale baptisée « dépenses de réparation et d'entretien ».

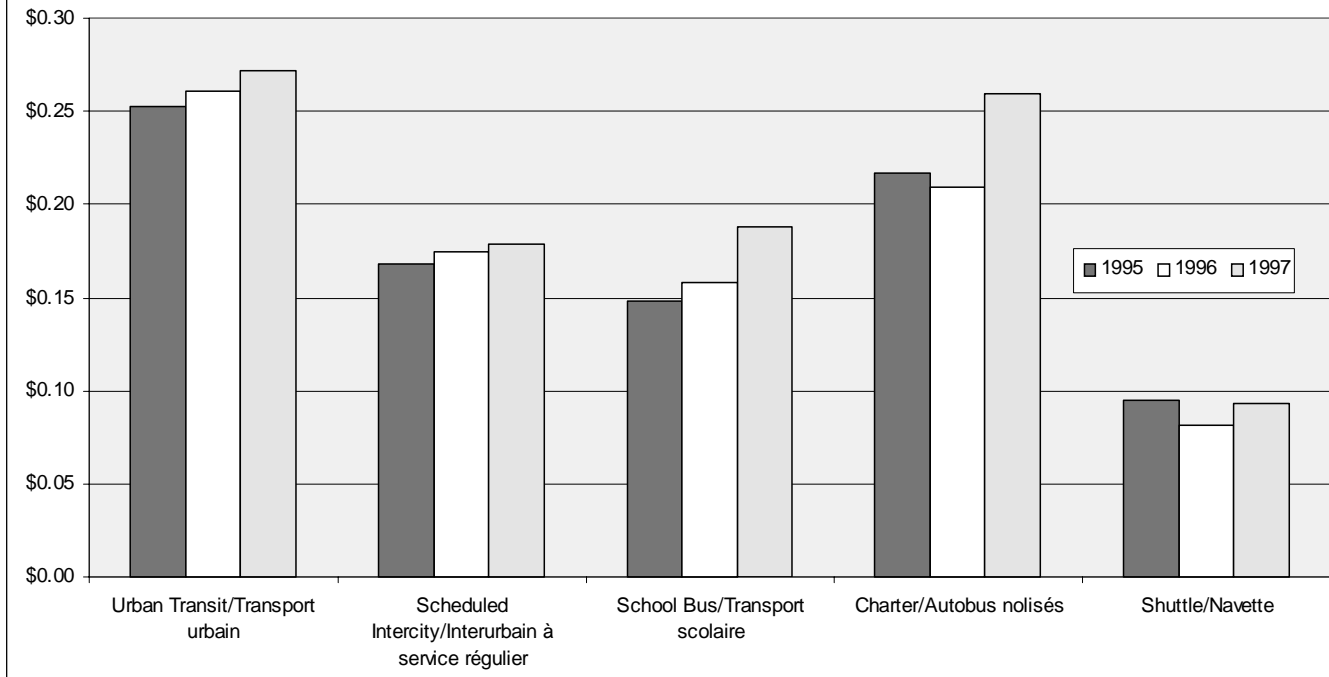
Les compagnies dont les recettes annuelles sont supérieures à 2 millions de dollars fournissent une ventilation plus détaillée de leurs dépenses pour les salaires et traitements de leurs mécaniciens, l'achat de pneumatiques et de pièces, les réparations et d'autres dépenses d'entretien. Les compagnies de transport urbain incluent dans leurs dépenses de réparation et d'entretien les salaires et les traitements, mais déclarent leurs dépenses de réparation à l'intérieur d'un seul poste sans en fournir de ventilation.

Combiner les données de cette façon peut biaiser un peu les résultats; l'analyse fournit cependant un ordre de grandeur et une idée générale des dépenses d'entretien.

### La concurrence pour les voyageurs

La concurrence pour accaparer une part du marché a augmenté ces dernières années. Les transporteurs interurbains des voyageurs par autobus à service régulier, par exemple, ont perdu une part du marché du transport régulier au profit du secteur du transport par autobus nolisés et d'autres secteurs de l'industrie. Les compagnies de transport interurbain à

Figure 5 - Fuel Costs Per Kilometre/Coût du carburant par kilomètre



city passenger market. School bus companies, charter companies and others accounted for the remaining 27%. In 1995, the scheduled intercity firms handled 83% of the scheduled intercity market. Thus, the other companies appear to be increasing their market share of the scheduled intercity passenger market at the expense of scheduled intercity carriers. Charter companies have been the most successful in terms of entering the scheduled intercity passenger market (see Table 4 Part A).

service régulier ont transporté 9,9 millions de voyageurs payants en 1997, ce qui représente 73 % du marché du transport interurbain à service régulier. Les compagnies de transport scolaire, les compagnies d'autobus nolisés et les autres ont représenté les autres 27 %. En 1995, les entreprises de transport interurbain à service régulier avait accaparé 83 % du marché du transport interurbain à service régulier. Les autres compagnies semblent donc accroître leur part du marché du transport interurbain à service régulier aux dépens des

**Table 4 - Competition for Passengers (Excluding Urban Transit)**  
**Tableau 4 - Concurrence pour les voyageurs (excluant le transport urbain)**

**Part A - Total Passengers Carried On Scheduled Intercity Services (Millions)**  
**Partie A - Total des voyageurs transportés sur les routes interurbaines régulières (en millions)**

Industry/Industrie				% Change Changement en %	
	1995	1996	1997	1995-96	1996-97
Scheduled Intercity - Transport interurbain à service régulier	10.2	10.4	9.9	1.9%	-5.1%
School Bus - Transport scolaire	1.1	1.4	0.9	20.3%	-34.6%
Charter & Sightseeing - Transport par autobus nolisés et d'excursions	0.6	1.1	2.3	87.4%	105.1%
Airport and Other Shuttle Services - Services de navette aéroportuaire et autres services de navette	0.3	0.4	0.4	34.9%	-9.1%
<b>Total</b>	<b>12.3</b>	<b>13.3</b>	<b>13.5</b>	<b>8.7%</b>	<b>1.2%</b>

**Part B - Total Passengers Carried (Millions)**  
**Partie B - Total des voyageurs transportés (en millions)**

Industry/Industrie				% Change Changement en %	
	1995	1996	1997	1995-96	1996-97
Scheduled Intercity - Transport interurbain à service régulier	11.1	11.2	11.3	1.0%	1.3%
School Bus - Transport scolaire	4.8	5.0	6.3	4.2%	25.2%
Charter & Sightseeing - Transport par autobus nolisés et d'excursions	3.0	3.2	4.2	7.2%	30.6%
Airport and Other Shuttle Services - Services de navette aéroportuaire et autres services de navette	2.2	1.9	1.9	-14.4%	0.6%
<b>Total</b>	<b>21.2</b>	<b>21.4</b>	<b>23.8</b>	<b>1.0%</b>	<b>11.3%</b>

Scheduled intercity carriers account for almost one-half of the total passenger bus market in Canada (excluding urban transit). Part B of Table 4 examines total passengers carried for all services including charter, scheduled intercity, school bus, etc.).

transporteurs interurbains à service régulier. Les compagnies d'autobus nolisés sont celles qui ont le mieux réussi à pénétrer le marché du transport interurbain des voyageurs par autobus. (Voir la partie A du tableau 4.)

Les transporteurs interurbains à service régulier accaparent presque la moitié de la totalité du marché du transport des voyageurs par autobus au Canada (le transport urbain mis à part). La partie B du tableau 4 montre le total des voyageurs transportés par tous les services de transport des voyageurs par autobus, notamment le transport des voyageurs par autobus nolisés, les services réguliers de transport interurbain, les services de transport scolaire, etc.).

### Explanatory Note on Industry Classifications

Following the 1995 NAFTA agreement, the United States, Canada and Mexico developed the North American Industrial Classification System (NAICS) that is meant to replace the Standard Industrial Classification (SIC). For 1997, reporting is in a transitional stage.

The following table shows the relationship between NAICS and SIC for the Canadian passenger bus industry. The definitions shown are meant to provide a general overview of the category; interested readers are encouraged to refer to official documentation to obtain a formal definition.

### Note explicative sur la classification des industries

À la suite de la signature de l'ALÉNA en 1995, les États-Unis, le Canada et le Mexique ont élaboré le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), qui est destiné à remplacer la Classification type des industries (CTI). Les données recueillies pour 1997 sont dans une étape transitoire.

Le tableau qui suit montre la relation entre le SCIAN et la CTI pour l'industrie canadienne du transport des voyageurs par autobus. Les définitions indiquées sont destinées à fournir un aperçu général de la catégorie; nous invitons les lecteurs intéressés à se reporter aux documents officiels pour obtenir les définitions officiellement en vigueur.

GENERAL CATEGORY - CATÉGORIE GÉNÉRALE	PRIMARY TYPE OF SERVICE - PRINCIPAL TYPE DE SERVICES	SIC - CTI	NAICS - SCIAN
Urban transit Transport urbain	Local (urban and suburban) transit services Services de transport local (urbain et de banlieue)	4571	485110
Scheduled intercity  Transport interurbain des voyageurs à service régulier	Provision of regularly scheduled bus services between cities and towns Prestation de services réguliers de transport des voyageurs par autobus entre villes et/ou villages	4572	485210
School bus operations Transport scolaire	Transport of students to and from school Transport d'élèves entre l'école et leur domicile	4573	485410 <sup>1</sup>
Charter and sightseeing bus services Transport par autobus nolisés et d'excursions	Charter bus services and sightseeing Services de transport des voyageurs par autobus nolisés et d'excursions	4574	485510 & 487110 <sup>2</sup>
Airport and other station shuttle services  Services de navette aéroportuaire et autres services de navette	Passenger transportation to/from airports and other stations & facilities such as hotels Transport des voyageurs entre les aéroports ou les gares et les endroits comme les hôtels	4575	485990
Taxis and Limousines Taxis et limousines	For hire Pour le compte d'autrui	4581 & part of et partie de 4589	485310 <sup>3</sup>

<sup>1</sup> Under NAICS, this category also includes employee buses (part of SIC code 4589). These data are not included in the Statistics Canada Bus Survey and are, therefore, a data gap.

<sup>2</sup> In the future, the Statistics Canada Bus Survey will provide data for these 2 separate NAICS categories.

<sup>3</sup> Statistics Canada is currently developing a new survey of the taxi industry (SIC 4581) and limousine services (part of SIC 4589).

<sup>1</sup> Selon le SCIAN, cette catégorie inclut également le transport d'employés par autobus (partie du code 4589 de la CTI). Ces données ne sont pas incluses dans l'Enquête sur les autobus menée par Statistique Canada et constituent donc une lacune statistique.

<sup>2</sup> À l'avenir, l'Enquête sur les autobus menée par Statistique Canada fournira des données pour ces deux catégories séparées du SCIAN.

<sup>3</sup> Statistique Canada est en train de mettre au point une nouvelle enquête sur l'industrie du taxi (CTI 4581) et les services de limousine (partie de 4589 de la CTI).

---

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

---

**Data can be updated.**

**Les données peuvent être mise à jour.**

---

**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.

---

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984. 

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'American National Standard for Information Sciences" - Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984. 