



# Infomat

## Revue hebdomadaire

Le vendredi 20 novembre 1998

### APERÇU

#### ◆ Ventes inégales de camions neufs cette année

Les concessionnaires ont réalisé en septembre leurs meilleures ventes de camions neufs depuis le début de l'année, ce qui a eu pour effet de redresser les ventes de véhicules automobiles neufs.

#### ◆ Les grands magasins font plus de ventes

En septembre, les ventes des grands magasins se sont accrues de 2,3 % par rapport à août et de 4,7 % comparativement à septembre 1997.

#### ◆ Des prix plus élevés pour les logements neufs en Ontario et dans les Prairies

En septembre, l'Indice des prix des logements neufs s'est accru par rapport au niveau d'il y a un an. Il s'agit du 19<sup>e</sup> mois d'affilée où l'indice a enregistré une hausse annuelle.

#### ◆ Le contrôle étranger plafonne de 1995 à 1996

À 31 % en 1996, la part du revenu des entreprises sous contrôle étranger dans le revenu du secteur des entreprises au Canada était pratiquement la même qu'en 1995.

#### ◆ Les familles à deux soutiens s'en tirent mieux que les autres

En 1996, le revenu moyen des familles comptant deux soutiens est remonté au niveau record de 1989, tandis que les familles comptant un seul soutien touchaient un revenu moyen inférieur d'environ 7 % à ce qu'elles recevaient en 1989.

#### ◆ Comment les enfants font leur chemin dans la vie

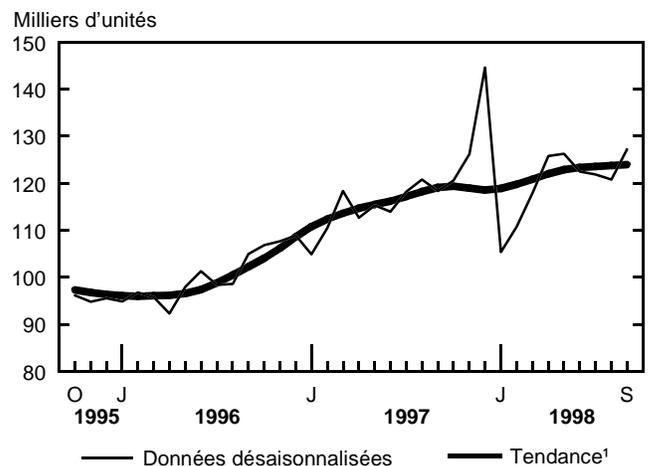
Bien d'autres facteurs que le revenu comptent pour déterminer les perspectives des enfants sur le marché du travail lorsqu'ils atteindront l'âge adulte. Cependant, la composition du revenu du père exerce une influence considérable sur le revenu que toucheront, plus tard, les enfants comme jeunes adultes.

## Ventes inégales de camions neufs cette année

Après trois mois de reculs, les ventes de véhicules automobiles neufs se sont redressées de 5,3 % en septembre pour se chiffrer à 127 223 unités, les concessionnaires ayant réalisé leurs meilleures ventes de camions neufs depuis le début de l'année. La hausse des ventes proviendrait des incitations financières intéressantes offertes par les concessionnaires en septembre. Elle serait aussi attribuable à la disponibilité d'un plus grand nombre de voitures neuves chez les concessionnaires de General Motors après l'épuisement des stocks en août qui a suivi la grève en juin et en juillet. En regard de septembre 1997, les ventes ont dépassé de 7,5 % leur niveau d'il y a un an.

Les ventes de camions neufs ont surpassé celles de voitures neuves pour la première fois depuis janvier 1998. Les ventes de camions neufs ont ainsi progressé de 9,7 % en septembre, atteignant 64 013 unités, après avoir fléchi de 3,0 % en août. Les ventes de voitures neuves ont augmenté de 1,3 % pour s'établir à 63 210 unités, en hausse pour un deuxième mois consécutif après

### Ventes de véhicules automobiles neufs



1. La tendance à court terme représente une moyenne mobile des données.

(suite à la page 2)



### ... Ventes inégales de camions neufs cette année

quatre mois de reculs. Depuis le printemps 1998, les ventes de voitures et de camions neufs ont continué de converger.

Malgré les hausses observées en septembre, les ventes de véhicules automobiles neufs ont diminué de 1,1 % au troisième trimestre de 1998 comparativement au deuxième trimestre, période où les ventes avaient progressé de 11,9 %. Les ventes du troisième trimestre ont dépassé de 3,5 % celles de la même période de 1997.

Même si le climat économique des derniers mois a pu tempérer la confiance des consommateurs, la demande de véhicules neufs est demeurée essentiellement inchangée depuis l'automne 1997. Plusieurs constructeurs ont maintenu les augmentations de prix au minimum ou ont abaissé le prix de leurs nouveaux modèles. Ils ont aussi offert des incitations financières, comme du financement à faible intérêt et des remboursements, afin de maintenir la demande de leurs produits.

La reprise des ventes de voitures neuves en septembre par les trois Grands a fait passer leur part de marché de 50,4 % en août à 55,4 % en septembre, ce qui représente essentiellement la même proportion qu'avant la grève qui a frappé General Motors. Les ventes de voitures neuves des trois Grands ont augmenté de 11,2 % en septembre. Il s'agit de leur plus forte hausse depuis mars 1997. Bien que les trois Grands aient vendu plus de voitures en septembre qu'au cours de tous les autres mois de 1998, leur chiffre de ventes était de 4,5 % inférieur à celui du marché d'il y a un an. Les ventes de voitures neuves des autres constructeurs ont fléchi de 8,9 % en septembre, mais sont demeurées supérieures de 16,8 % à celles de septembre 1997.

Les ventes de véhicules automobiles neufs (données non désaisonnalisées) ont augmenté dans toutes les provinces en septembre comparativement à septembre 1997. Terre-Neuve, l'Ontario, le Québec, la Nouvelle-Écosse et le Manitoba ont ouvert la voie avec des hausses de 10 % et plus. Pour ce qui est

#### Note aux lecteurs

*On entend par voitures particulières les voitures utilisées à des fins personnelles ou commerciales (par exemple, les taxis et les voitures de location). Les camions comprennent les minifourgonnettes, les fourgonnettes, les véhicules d'utilité sportive, les camions légers ou lourds, les autocars et les autobus.*

*Les trois grands constructeurs de véhicules automobiles (General Motors, Ford et Chrysler) peuvent aussi bien vendre des véhicules automobiles neufs construits en Amérique du Nord qu'à l'étranger (véhicules importés).*

*Pour des raisons de confidentialité, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest sont inclus dans la Colombie-Britannique. À moins d'indication contraire, toutes les données sont désaisonnalisées.*

des ventes de camions neufs, toutes les provinces à l'exception du Nouveau-Brunswick (+ 9,5 %) et de la Colombie-Britannique (+ 4,5 %) ont affiché un taux de croissance de 10 % et plus par rapport à septembre 1997. En ce qui a trait aux voitures neuves, Terre-Neuve et le Québec ont été les deux provinces à avoir enregistré des progressions de 10 % et plus de leurs ventes par rapport à la même période de l'an dernier, tandis que la Colombie-Britannique (- 1,6 %) et la Saskatchewan (- 1,5 %) sont les seules à avoir vu leurs ventes reculer d'une année à l'autre.

#### Données stockées dans CANSIM : matrice 64.

*Le numéro de septembre 1998 de **Ventes de véhicules automobiles neufs** (63-007-XIB, 13 \$ / 124 \$) sera en vente bientôt. Pour plus de renseignements, communiquez avec la Sous-section des services à la clientèle au (613) 951-3549 (courriel : [logener@statcan.ca](mailto:logener@statcan.ca)), Division de la statistique du commerce.*

## Les grands magasins font plus de ventes

**L**es ventes des grands magasins ont augmenté de 2,3 % en septembre, pour atteindre 1 428,9 millions de dollars (données désaisonnalisées). Cette hausse fait suite à un repli de 1,6 % en août, les ventes totalisant alors 1 396,1 millions de dollars. Le raffermissement des ventes en septembre et leur baisse en août peuvent être en partie attribuables au fait que la fête du Travail se situait plus tard en septembre cette année. Certains achats, tels que les achats traditionnels de la rentrée scolaire, ont pu être repoussés en septembre plutôt qu'en août.

Les ventes des grands magasins ont progressé de 4,7 % en septembre par rapport à septembre 1997. Depuis le printemps 1998, les ventes des grands magasins ont été instables sur une base mensuelle, mais elles sont demeurées relativement stables dans l'ensemble. Les grands magasins ont connu une période de forte croissance de leurs ventes entre l'été 1996 et le printemps 1998.

Depuis plusieurs mois, la fermeture ou la conversion d'un certain nombre de grands magasins a pu contribuer à l'instabilité des ventes mensuelles qui a été observée au cours du printemps et de l'été 1998. Cela est bien illustré par les résultats trimestriels,

qui sont semblables à ceux observés en 1994, année où les importantes restructurations du secteur se sont produites. Plus spécifiquement, les ventes des grands magasins ont augmenté de 4,0 % au premier trimestre de 1998, ce qui en fait la meilleure croissance trimestrielle depuis celle du premier trimestre de 1994 (+ 4,5 %). Les ventes des grands magasins ont connu un recul au cours des deuxièmes trimestres de 1998 et de 1994 (- 1,4 % et - 2,3 % respectivement). Au troisième trimestre, les ventes des grands magasins ont également connu une tendance similaire, progressant légèrement de 0,9 % en 1998 et de 0,8 % en 1994.

Les ventes non désaisonnalisées des grands magasins étaient en hausse de 5,7 % en septembre par rapport à il y a un an. Toutes les provinces et territoires ont affiché des augmentations annuelles de leurs ventes, la Saskatchewan (+ 8,2 %), l'Ontario (+ 8,1 %) et l'Alberta (+ 7,9 %) venant en tête de liste.

#### Données stockées dans CANSIM : matrices 111 à 113.

*Pour plus de renseignements, communiquez avec la Sous-section des services à la clientèle au (613) 951-3549 (courriel : [logener@statcan.ca](mailto:logener@statcan.ca)), Division de la statistique du commerce.*

(suite à la page 3)

## ... Les grands magasins font plus de ventes

### Ventes des grands magasins incluant les concessions

Données non désaisonnalisées

	Septembre 1998	Septembre 1997 à septembre 1998	Janvier à septembre 1998	Janvier-septembre 1997 à janvier-septembre 1998
	Millions de dollars	Variation en %	Millions de dollars	Variation en %
<b>Canada</b>	<b>1 340,2</b>	<b>5,7</b>	<b>10 930,5</b>	<b>7,3</b>
Terre-Neuve et Île-du-Prince-Édouard <sup>1</sup>	24,7	5,4	197,1	7,3
Nouvelle-Écosse	40,2	0,4	328,6	6,4
Nouveau-Brunswick	31,2	4,0	245,5	6,2
Québec	241,8	3,6	2 033,9	7,0
Ontario	574,6	8,1	4 602,7	8,4
Manitoba	52,9	6,2	456,8	8,0
Saskatchewan	42,8	8,2	364,0	9,5
Alberta	156,3	7,9	1 285,0	11,7
Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest <sup>1</sup>	175,6	0,3	1 417,0	0,8

1. Pour des raisons de confidentialité, Terre-Neuve et l'Île-du-Prince-Édouard sont regroupées, alors que le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest sont inclus dans la Colombie-Britannique.

## Des prix plus élevés pour les logements neufs en Ontario et dans les Prairies

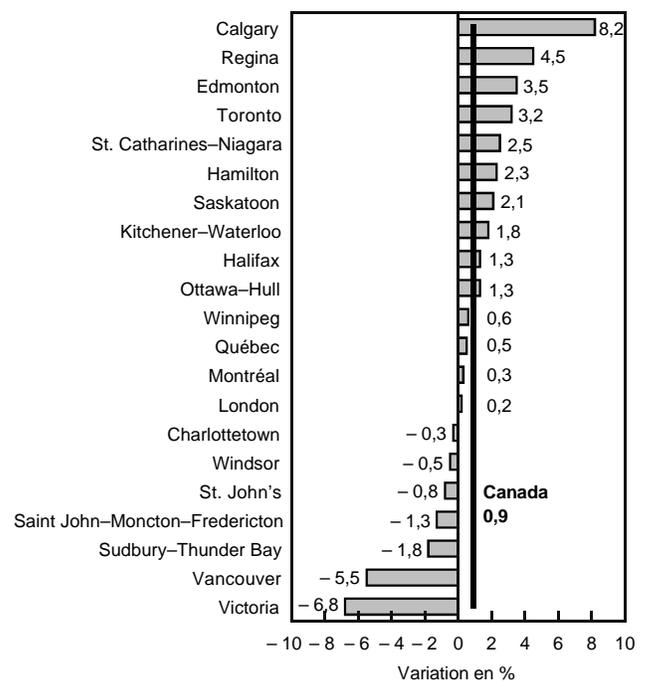
En septembre, les mouvements annuels de prix sur le marché des logements neufs ont varié considérablement parmi les villes visées par l'enquête et étaient semblables à ceux observés en août. Une fois de plus, le marché actif de Calgary (+ 8,2 %) a connu la plus grande augmentation, alors que Victoria (- 6,8 %) et Vancouver (- 5,5 %) ont subi les baisses annuelles de prix les plus importantes. Dans ces deux villes, les conditions du marché demeurent très concurrentielles. Étant donné l'impact significatif de Toronto sur l'indice global pour le Canada (environ 30 %), la hausse annuelle de 3,2 % dans son marché actif a constitué un facteur important de celle de 0,9 % de l'Indice des prix des logements neufs à l'échelle nationale, de septembre 1997 à septembre 1998. Au cours de ce mois, l'indice s'est fixé à 100,1 (1992 = 100). Il s'agit du 19<sup>e</sup> mois consécutif où l'indice a enregistré une augmentation d'une année à l'autre.

D'août à septembre 1998, l'indice a diminué de 0,1 %. Ce recul mensuel renverse le mouvement ascendant observé depuis novembre 1996 et représente seulement la deuxième baisse mensuelle affichée au cours des 23 derniers mois. L'indice pour le Canada a diminué malgré des hausses enregistrées en Ontario (Hamilton, + 0,5 %; Toronto, + 0,3 %; Ottawa-Hull, + 0,1 %) et dans les provinces des Prairies (Regina, + 0,6 %; Saskatoon, + 0,2 %). Cette baisse était attribuable en grande partie aux diminutions enregistrées en Colombie-Britannique (Vancouver, - 0,9 %; Victoria, - 0,6 %). Bien qu'il existe des endroits en Colombie-Britannique où le marché semble actif, les conditions restent en général très concurrentielles et quelques entrepreneurs offrent des primes pour vendre des maisons en stock. Il semble que le ralentissement général de l'économie et les préoccupations additionnelles en ce qui concerne l'économie en Asie ont réduit la confiance des consommateurs de la Colombie-Britannique. Par conséquent, malgré des taux d'intérêt hypothécaires favorables et des prix concurrentiels, les consommateurs hésitent à faire l'achat de biens importants comme les logements neufs. Le marché de

### Note aux lecteurs

L'Indice des prix des logements neufs mesure les variations dans le temps des prix de vente des entrepreneurs de maisons neuves résidentielles ayant les mêmes spécifications détaillées. Les entrepreneurs de 21 régions métropolitaines sont visés par l'enquête chaque mois.

### Indice des prix des logements neufs, septembre 1997 à septembre 1998



(suite à la page 4)

### ... Des prix plus élevés pour les logements neufs en Ontario et dans les Prairies

Vancouver représente environ 24 % de l'Indice des prix des logements neufs.

Malgré la diminution mensuelle de septembre, l'amélioration générale du marché des logements neufs au cours des derniers mois a été attribuable à la confiance plus élevée des consommateurs de l'Ontario et des Prairies, aux taux d'intérêt hypothécaires favorables et à une forte activité sur le marché de la revente. Cependant, malgré l'optimisme généralisé dans certaines régions, les conditions de marché concurrentielles ont atténué certaines augmentations ou ont contribué aux reculs des prix des logements neufs.

Les perspectives d'avenir pour la construction de logements résidentiels semblent néanmoins positives, même si ces

perspectives ont été tempérées en comparaison de celles exprimées au début de l'année. D'après la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), le nombre total de mises en chantier en 1998 sera presque inchangé par rapport à celui de 1997. (En mai, la SCHL envisageait une hausse de 6,3 % pour 1998.) De plus, les perspectives d'avenir pour la construction de logements résidentiels, mesurées par la valeur des permis de construction résidentielle, ont fléchi de 3,3 % pour les premiers neuf mois de 1998 par rapport à la même période en 1997.

#### Données stockées dans CANSIM : matrice 9921.

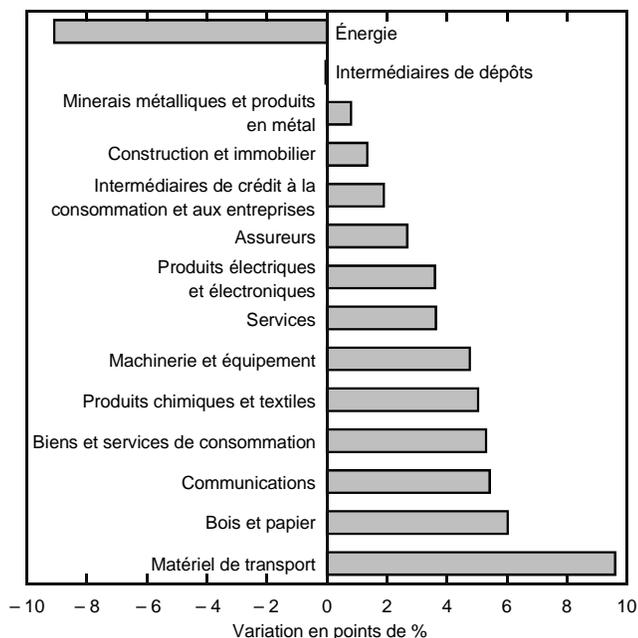
Le numéro du troisième trimestre de 1998 de *Statistiques des prix de la construction* (62-007-XPB, 24 \$ / 79 \$) sera disponible en décembre. Pour plus de renseignements, communiquez avec Robert Gamson au (613) 951-3350 (télécopieur : (613) 951-1539; courriel : infounit@statcan.ca), Division des prix.

## Le contrôle étranger plafonne de 1995 à 1996

Le revenu des entreprises sous contrôle étranger représentait 31 % du revenu du secteur des entreprises au Canada en 1996, soit presque la même proportion que celle observée en 1995. Ce plafonnement tient au fait que le revenu des sociétés canadiennes a augmenté autant, et dans certains secteurs, davantage que celui des sociétés sous contrôle étranger.

En 1996, le revenu des entreprises canadiennes a augmenté de 9,8 %, comparativement à 9,3 % pour les sociétés sous contrôle étranger. Il s'agit d'un renversement de la tendance qui a prévalu durant la première moitié de la décennie. Au cours de cette période, le taux de croissance annuel moyen du revenu se chiffrait

### Contrôle étranger dans les branches d'activité au Canada, 1990 à 1995



#### Note aux lecteurs

Le présent article évalue la portée du contrôle étranger exercé sur le secteur des entreprises, sauf les entreprises publiques, au Canada. Il se fonde sur des données de la publication *CALURA de 1996, Partie I — Sociétés*. La Loi sur les déclarations des personnes morales et des syndicats (*CALURA*) est administrée par le statisticien en chef du Canada sous l'autorité du ministre de l'Industrie.

On considère comme des petites entreprises celles dont le revenu annuel d'exploitation est inférieur à 25 millions de dollars. En moyenne, elles génèrent 40 % environ du revenu des entreprises du secteur privé exploitées au Canada. Les entreprises de taille moyenne et grande sont celles dont le revenu d'exploitation est égal ou supérieur à 25 millions de dollars.

à 7,1 % pour les sociétés sous contrôle étranger, mais à 3,0 % pour les sociétés canadiennes.

Plus particulièrement, les entreprises canadiennes de petite taille ont affiché une croissance de leur revenu de 10,3 % en 1996. Ce taux est plus élevé que celui de leurs homologues de taille moyenne et grande (+ 9,2 %) et surpasse pour la première fois celui des grandes entreprises canadiennes et étrangères au cours de la présente décennie. La croissance du revenu des petites entreprises canadiennes marque un important renversement comparativement à la croissance annuelle moyenne de 1,4 % observée de 1990 à 1995. Ces dernières, qui ont été très touchées par la récession de 1990 à 1992, se sont redressées plus lentement que les entreprises de grande taille parce qu'elles dépendent davantage du marché national et que les exportations ont été le moteur de la croissance immédiatement après la récession. Elles ont enfin vu augmenter leur revenu quand l'expansion des marchés nationaux a commencé à s'accélérer en 1995 et en 1996.

Le secteur manufacturier est celui où se concentre le plus le contrôle étranger. Ainsi, en 1996, le contrôle étranger a atteint 64,4 % dans la branche des produits chimiques et des textiles, 57,8 % dans celle du matériel de transport et 56,4 % dans celle des produits électriques et électroniques. De 1995 à 1996, la part

(suite à la page 5)

### ... Le contrôle étranger plafonne de 1995 à 1996

d'entreprises sous contrôle étranger a diminué dans 7 des 16 branches d'activité qui constituent le secteur des entreprises au Canada. La branche de la machinerie et de l'équipement a enregistré le recul du contrôle étranger le plus important, celui-ci étant passé de 39,8 % à 37,0 %.

En revanche, entre 1990 et 1995, le contrôle étranger s'est intensifié dans 12 des 16 branches d'activité de l'économie canadienne. Les progressions les plus fortes ont eu lieu dans les branches du matériel de transport (de 48,7 % à 58,3 %), du bois et du papier (de 23,7 % à 29,7 %) et des communications (de 11,8 % à 17,2 %).

Le ratio du bénéfice au revenu d'exploitation du secteur des entreprises du Canada se chiffrait à 6,5 % en 1996, un résultat légèrement meilleur que celui observé durant la première moitié de la décennie. Dans l'ensemble, pour ces années, le ratio du bénéfice par dollar de revenu indique que les entreprises sous

contrôle étranger ne surclassent pas de façon significative leurs homologues canadiennes, l'écart s'établissant à seulement la moitié d'un point de pourcentage.

En 1996, avec un ratio du bénéfice par dollar de revenu de 9,3 %, par rapport à 7,1 % pour la période de 1990 à 1995, les entreprises canadiennes de taille moyenne et grande ont affiché la meilleure performance financière, notamment celles œuvrant dans les branches du bois et du papier, de l'énergie, du matériel de transport, de la construction et de l'immobilier, des intermédiaires de dépôts et des services. Pour leur part, les entreprises étrangères de même taille ont affiché un taux de 7,0 % en 1996.

#### Données stockées dans CANSIM : matrices 3275 à 3296.

*Le rapport CALURA de 1996, Partie I — Sociétés (61-220-XPB, 40 \$) est maintenant en vente. Pour plus de renseignements, communiquez avec Tarek M. Harchaoui au (613) 951-9856 (courriel : harctar@statcan.ca), Division de l'organisation et des finances de l'industrie.*

## Les familles à deux soutiens s'en tirent mieux que les autres

**E**n 1996, le revenu moyen des familles comptant deux soutiens est remonté au niveau record de 1989, tandis que les familles comptant un seul soutien touchaient un revenu moyen inférieur d'environ 7 % à ce qu'elles recevaient en 1989. Dans l'ensemble, le revenu moyen de toutes les familles à deux conjoints s'établissait à 60 600 \$ en 1996, chiffre légèrement en hausse par rapport à 1995, une fois corrigé en fonction de l'inflation. Cependant, ce revenu représentait 3 % de moins qu'en 1989, année où les revenus ont atteint un sommet.

La récession du début des années 1990 semble n'avoir eu presque aucune incidence durable sur le revenu des familles comptant deux soutiens : celui-ci n'a baissé que de 2 % après 1989, avant de grimper jusqu'au nouveau chiffre record de 71 100 \$ observé en 1996. Par contre, les familles ne comptant qu'un seul soutien ont accusé un recul réel de plus de 11 % après 1989, leur revenu se situant à 52 500 \$ en 1996, en baisse de 7 % en regard de 1989. Ainsi, l'écart entre le revenu des familles comptant deux soutiens et celui des familles comptant un seul soutien s'est creusé de 1989 à 1996. Par ailleurs, le revenu moyen des familles dont aucun conjoint ne travaillait se chiffrait à 34 700 \$ en 1996, en baisse de 2 % par rapport à 1989.

L'écart du revenu s'était également élargi entre les familles dont les deux conjoints travaillaient à temps plein toute l'année en 1996 et celles dont un conjoint seulement travaillait ainsi. Pour celles dont les deux conjoints travaillaient à temps plein, le revenu moyen s'élevait à 81 500 \$ en 1996, en hausse de 2 % par rapport à 1989. Pour les familles dont un seul conjoint travaillait à temps plein toute l'année, le revenu moyen de 66 000 \$ observé en 1996 était le même que celui enregistré en 1989.

La probabilité que la famille se classe dans la catégorie des familles à faible revenu diminue grandement si les deux conjoints travaillent. Par exemple, sans les gains de la femme, le taux de familles comptant deux soutiens et ayant un faible revenu en 1996 aurait plus que triplé (738 000 familles à faible revenu au lieu de 193 000 familles). L'effet nettement plus marqué du revenu de la conjointe en 1996 témoigne de l'évolution contradictoire des

#### Note aux lecteurs

*Aux fins du présent article, l'expression « famille à deux conjoints » désigne les familles formées par un couple marié (époux-épouse) ou un couple en union de fait. Les familles à deux conjoints représentent 83 % des familles de deux personnes et plus. La classification des familles à deux soutiens dans les catégories des familles « comptant deux soutiens », « comptant un seul soutien » et « ne comptant aucun soutien » se fonde strictement sur la situation des conjoints en ce qui concerne les gains. Un soutien de famille est une personne qui a reçu un salaire ou un traitement ou qui a tiré un revenu net d'un travail autonome au cours de l'année 1996. Toutes les comparaisons chronologiques des gains et du revenu sont corrigées pour tenir compte de l'inflation et sont fondées sur des dollars constants de 1996.*

*L'échantillon d'environ 35 000 ménages ne comprend pas les personnes placées en établissement ni les ménages du Yukon, des Territoires du Nord-Ouest et des réserves indiennes.*

gains des hommes et des femmes durant la récession et la reprise des années 1990. Alors que les femmes ont vu leurs gains moyens augmenter de 7 % de 1989 à 1996, les hommes ont vu leurs gains baisser de 2 %.

La proportion de familles dont les deux conjoints travaillent est demeurée assez stable durant les années 1990, après plus de deux décennies au cours desquelles on a assisté à la participation accrue des femmes au marché du travail. Cependant, la proportion de familles à deux conjoints ne travaillant ni l'un ni l'autre a augmenté régulièrement depuis au moins la fin des années 1960, ce qui reflète les tendances démographiques du vieillissement de la population et particulièrement la récente tendance vers la retraite anticipée.

Dans presque la moitié des familles comptant deux soutiens (48 %), les deux conjoints travaillaient à temps plein toute l'année en 1996. Bien qu'elle montre une tendance à la hausse, cette

(suite à la page 6)

### ... Les familles à deux soutiens s'en tirent mieux que les autres

proportion suit généralement les fluctuations du marché du travail, les diminutions et les augmentations reflétant les conditions du marché du travail durant les périodes de récession et de reprise.

En 1996, quatre enfants sur cinq vivaient dans une famille formée de deux conjoints et 71 % d'entre eux vivaient dans des familles comptant deux soutiens. Seulement 3 % vivaient dans des familles dont la mère était le seul soutien, tandis que 22 % vivaient dans des familles où l'homme était le seul soutien et 4 % vivaient dans des familles où aucun conjoint n'avait de revenu.

La publication *Caractéristiques des familles comptant deux soutiens, 1996* (13-215-XIB, 21 \$) est maintenant disponible. On peut se procurer des fichiers de microdonnées contenant les données de 1996 sur les revenus, les gains et les caractéristiques sociodémographiques des familles économiques et des particuliers de 15 ans et plus (13M0001XDB, 13M0002XDB, 13M0003XDB, 13M0004XDB, 13M0005XDB : 2 000 \$ chacun). Pour plus de renseignements ou pour commander des totalisations, communiquez avec la Section des services à la clientèle au 1 888 297-7355 ou au (613) 951-7355 (courriel : [income@statcan.ca](mailto:income@statcan.ca)), Division de la statistique du revenu.

### Revenu moyen des familles comptant deux conjoints

	1989	1995	1996	1989 à 1996	1995 à 1996
	Dollars constants de 1996			Variation en %	
<b>Ensemble des familles comptant deux conjoints</b>	<b>62 300</b>	<b>59 800</b>	<b>60 600</b>	<b>- 2,7</b>	<b>1,4</b>
Familles comptant deux soutiens <sup>1</sup>	70 600	70 000	71 100	1,0	1,5
Les deux conjoints occupés à temps plein toute l'année	79 600	81 500	81 500	2,3	- 0,1
Un conjoint occupé à temps plein toute l'année	65 800	63 800	66 000	0,3	3,4
Aucun conjoint occupé à temps plein toute l'année	47 000	42 700	44 000	- 6,6	2,9
Familles comptant un seul soutien	56 700	50 700	52 500	- 7,5	3,5
Familles ne comptant aucun soutien	35 300	35 200	34 700	- 1,6	- 1,5

1. Un soutien de famille est une personne qui a reçu un salaire ou un traitement ou qui a tiré un revenu net d'un travail autonome durant l'année 1996.

## Comment les enfants font leur chemin dans la vie

Les perspectives du marché du travail pour les enfants, c'est-à-dire le revenu que ceux-ci toucheront à l'âge adulte, ne sont liées que dans une faible mesure au revenu de la famille dans laquelle ils ont grandi. En d'autres mots, bien d'autres facteurs que le revenu comptent pour déterminer le cheminement des enfants. Le type de revenu déclaré par les pères — notamment le revenu d'actif — exerce une influence considérable sur le revenu que toucheront, plus tard, les enfants comme jeunes adultes. Il existe une forte corrélation entre le simple fait de déclarer des revenus d'actif (par exemple des intérêts de comptes d'épargne, des revenus de placements et des dividendes), peu importe le montant, et le revenu ultérieur des enfants. Outre la composition du revenu du père, la structure familiale et les caractéristiques du quartier dans lequel les enfants ont grandi ont une incidence sur les perspectives des enfants sur le marché du travail.

Si le revenu était le seul facteur déterminant, un dollar provenant des gains, un dollar tiré du travail autonome, un dollar tiré de l'actif ou un dollar provenant des transferts gouvernementaux ou d'autres sources devrait avoir le même effet sur la réussite ultime des enfants sur le marché du travail, mais il n'en va pas ainsi. En fait, les enfants dont le père a déclaré un revenu d'actif ont touché 3 000 \$ de plus de revenus en 1994 que les enfants dont le père n'a déclaré aucun revenu d'actif, mais disposait d'un revenu global comparable. Par ailleurs, on a observé une corrélation négative ou neutre entre les revenus provenant de certains transferts

gouvernementaux et les revenus des enfants à l'âge adulte. Les enfants dont le père a déclaré un revenu d'assurance-chômage, peu importe le montant des prestations, ont affiché des revenus moins élevés que les autres en 1994.

Cette situation pourrait tenir en partie au fait que les sources de revenu des parents constituent des indicateurs importants d'autres facteurs ayant une incidence sur les enfants. Par exemple, les parents peuvent servir de modèles de comportement pour leurs enfants lorsqu'ils constituent certains actifs, comme des comptes d'épargne, en valorisant des attitudes positives face à l'épargne ou à la planification de l'avenir. Le lien négatif entre les revenus ultérieurs des enfants et les prestations d'assurance-chômage pourrait refléter le fait que les parents sont susceptibles d'avoir une influence sur la profession des enfants. Par exemple, certains emplois sont plus précaires et vraisemblablement moins bien rémunérés. Les enfants qui obtiendront des emplois de cette nature seront également susceptibles de compter sur l'assurance-chômage.

La structure familiale exerce une influence considérable sur le revenu que les enfants toucheront à l'âge adulte. La personne qui touche le revenu au sein de la famille joue un rôle important dans le développement de l'enfant. L'étude montre que, en moyenne, les augmentations du revenu du père ont des retombées positives deux fois plus marquées sur les fils que sur les filles. Toutefois, les augmentations du revenu de la mère produisent des retombées positives équivalentes sur les fils et sur les filles.

(suite à la page 7)

### ... Comment les enfants font leur chemin dans la vie

Des ressources immatérielles dans la collectivité de l'enfant — comme l'influence positive des pairs, les possibilités plus nombreuses d'établir des relations de soutien avec des adultes à l'extérieur du foyer ou un ensemble plus important de relations professionnelles et de modèles de comportement — ont également une incidence sur les revenus plus élevés touchés à l'âge adulte. Les adolescents qui déménagent d'un quartier à l'autre semblent être moins capables de tirer parti des ressources de la collectivité. En effet, les adolescents qui ont déménagé ont touché, à l'âge adulte, un revenu annuel de 500 \$ à 2 000 \$ moins élevé que celui de leurs homologues sédentaires.

Des études similaires dans *Les marchés du travail, les institutions sociales et l'avenir des enfants au Canada* ont révélé que la turbulence nettement plus marquée du marché du travail est telle que les jeunes qui ont commencé leur carrière dans les années 1980 et 1990 touchent des revenus d'environ 20 % inférieurs à ceux de leurs homologues entrés sur le marché du travail dans les années 1970. Ces transformations ont touché les jeunes hommes tout particulièrement. Dans ce contexte, les personnes bénéficiant d'un soutien familial important ont pu habiter plus longtemps à la maison et poursuivre des études plus poussées. Cette tendance va de pair avec des unions plus tardives et un déclin de la fécondité. Le fait de reporter les mariages et les naissances jusqu'à ce que les jeunes adultes puissent obtenir les titres de compétences requis pour occuper de meilleurs emplois tend à réduire les risques que leurs enfants vivront dans une situation de faible revenu.

Tous ces facteurs représentent le scénario le plus favorable : les jeunes les plus susceptibles d'emprunter cette voie tendent à venir de familles intactes et à avoir des parents très scolarisés. En revanche, les jeunes adultes dont les parents se sont séparés ou ont divorcé sont plus susceptibles de cohabiter, d'avoir des enfants nés hors mariage et, s'ils se marient, de courir un risque plus élevé de rupture. La probabilité de cohabitation avant l'âge de 25 ans est supérieure de 70 % chez les personnes dont les parents sont séparés ou divorcés. Les femmes dont les parents se sont séparés ou ont divorcé sont presque deux fois plus enclines à donner naissance à un enfant avant leur 20<sup>e</sup> anniversaire que les femmes venant de familles intactes.

De plus, les jeunes adultes sont plus susceptibles de toucher un revenu plus faible s'ils ont connu des déménagements fréquents pendant leur enfance, si leurs parents sont moins scolarisés ou si ces derniers avaient moins de temps à leur consacrer et si leurs parents ont compté sur les sources de revenu non liées au marché.

#### Note aux lecteurs

*Le présent article est fondé sur une étude que l'on retrouve dans la nouvelle publication **Les marchés du travail, les institutions sociales et l'avenir des enfants au Canada**. L'article est inspiré du chapitre intitulé « Comment faire son chemin dans la vie : Quelques corollaires de la mobilité intergénérationnelle du revenu au Canada ». L'analyse est axée sur les données de l'impôt sur le revenu déclarées par 285 000 jeunes hommes et femmes âgés de 28 à 31 ans en 1994. L'étude exclut les familles dirigées par une mère seule et les familles qui n'habitaient pas dans une communauté urbaine en 1982. Toutes les sommes sont exprimées en dollars de 1986.*

*Le revenu total de ces jeunes adultes est mis en parallèle avec le revenu de leur père et de leur mère en 1982, lorsque ces jeunes étaient âgés de 16 à 19 ans. Les estimations du degré d'association entre les revenus des parents et ceux de l'enfant tiennent compte du revenu médian du voisinage, de la province de résidence et de diverses caractéristiques des particuliers et des familles, y compris le nombre de frères et sœurs. Toutefois, les effets de certains facteurs sociodémographiques qui influent aussi sur l'expérience du marché du travail, comme la scolarité des parents, le statut d'immigrant et la profession, n'ont pas été neutralisés.*

*Le revenu des enfants à l'âge adulte correspond au revenu total lié au marché, défini comme l'ensemble des revenus provenant d'activités sur le marché : les salaires et traitements, le revenu d'un travail autonome et le revenu d'actif. Le revenu d'actif se définit comme le revenu net d'intérêts et de placements, le revenu net de biens immobiliers, les dividendes de sociétés canadiennes et les pertes et les gains en capital imposables. Le revenu d'assurance-chômage se rapporte aux prestations versées aux parents en 1982; c'est pourquoi le nouveau nom du programme, l'assurance-emploi, n'est pas utilisé.*

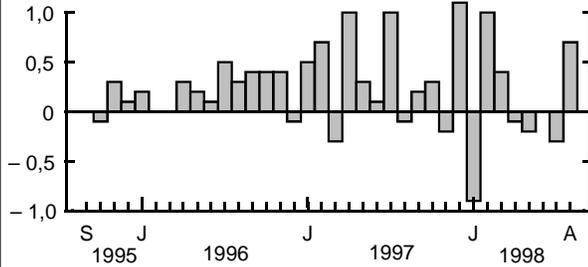
De toute évidence, tous ces facteurs de risque sont plus marqués pour les personnes dont les parents se sont séparés ou ont divorcé.

*La publication **Les marchés du travail, les institutions sociales et l'avenir des enfants au Canada** (89-553-XPB, 35 \$) est maintenant en vente. Pour plus de renseignements, communiquez avec Miles Corak au (613) 951-9047 (courriel : coramil@statcan.ca), Direction des études analytiques.*

## Tendances actuelles

### Produit intérieur brut

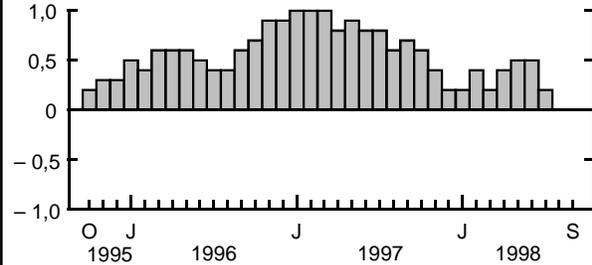
Variation mensuelle en %



L'activité économique a augmenté de 0,7 % en août et a ainsi récupéré le terrain perdu après quatre mois de recul.

### Indice composite

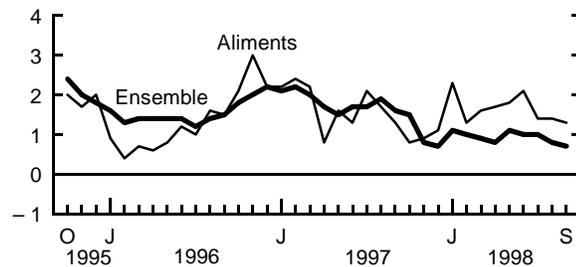
Variation mensuelle en %



L'indicateur avancé n'a connu aucune croissance en septembre, et ce pour un deuxième mois de suite.

### Indice des prix à la consommation

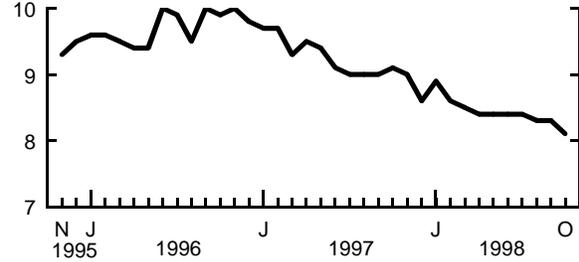
Variation annuelle en %



Les consommateurs ont versé 0,7 % de plus pour l'achat de biens et de services en septembre 1998, comparativement au même mois de l'année précédente. Le prix des aliments s'est accru de 1,3 %.

### Taux de chômage

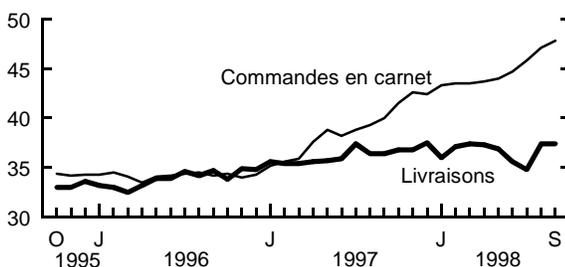
%



En octobre, le taux de chômage s'est fixé à 8,1 %, ce qui représente le niveau le plus bas jamais enregistré depuis juillet 1990.

### Fabrication

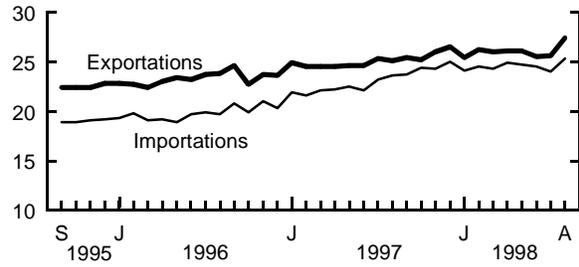
Milliards de dollars



Les livraisons des fabricants ont augmenté de 0,1 % en septembre, pour s'établir à 37,4 milliards de dollars. La valeur des commandes en carnet a monté de 1,1 %, pour se fixer à 47,8 milliards de dollars.

### Commerce des marchandises

Milliards de dollars



En août, les exportations de marchandises ont bondi de 7,1 % par rapport à juillet, pour se fixer à 27,4 milliards de dollars. Les importations ont progressé de 5,3 %, pour s'établir à 25,3 milliards de dollars.

**Note :** Tous les chiffres sont désaisonnalisés à l'exception de l'Indice des prix à la consommation.

## Dernières statistiques mensuelles

	Période	Niveau	Variation (période précédente)	Variation (année précédente)
<b>GÉNÉRAL</b>				
Produit intérieur brut (milliards de dollars, 1992)	août	710,2	0,7 %	2,0 %
Indice composite (1981 = 100)	septembre	207,2	0,0 %	3,8 %
Bénéfices d'exploitation des sociétés (milliards de dollars)	2 <sup>e</sup> trim. de 1998	25,7	- 4,6 %	- 4,3 %
Taux d'utilisation de la capacité (%)	2 <sup>e</sup> trim. de 1998	85,6	- 0,1 †	1,3 †
<b>DEMANDE INTÉRIEURE</b>				
Ventes au détail (milliards de dollars)	août	20,7	- 0,2 %	4,0 %
Ventes de véhicules automobiles neufs (milliers d'unités)	septembre*	127,2	5,3 %	7,5 %
<b>EMPLOI</b>				
Personnes occupées (millions)	octobre	14,44	0,4 %	2,9 %
Taux de chômage (%)	octobre	8,1	- 0,2 †	- 1,0 †
Taux d'activité (%)	octobre	65,2	0,0 †	0,3 †
Revenu du travail (milliards de dollars)	juin	38,2	- 0,2 %	3,1 %
Rémunération hebdomadaire moyenne (dollars)	août	607,18	0,2 %	1,5 %
<b>COMMERCE INTERNATIONAL</b>				
Exportations de marchandises (milliards de dollars)	septembre*	27,2	- 0,6 %	7,2 %
Importations de marchandises (milliards de dollars)	septembre*	25,6	0,5 %	7,9 %
Balance commerciale (tous les chiffres sont en milliards de dollars)	septembre*	1,6	- 0,3	- 0,1
<b>FABRICATION</b>				
Livraisons (milliards de dollars)	septembre*	37,4	0,1 %	2,9 %
Nouvelles commandes (milliards de dollars)	septembre*	37,9	- 2,4 %	2,4 %
Commandes en carnet (milliards de dollars)	septembre*	47,8	1,1 %	19,7 %
Ratio des stocks aux livraisons	septembre*	1,34	0,01	0,04
<b>PRIX</b>				
Indice des prix à la consommation (1992 = 100)	septembre	108,6	- 0,2 %	0,7 %
Indice des prix des produits industriels (1992 = 100)	septembre	119,4	- 0,6 %	- 0,3 %
Indice des prix des matières brutes (1992 = 100)	septembre	108,1	1,6 %	- 13,0 %
Indice des prix des logements neufs (1992 = 100)	septembre*	100,1	- 0,1 %	0,9 %

*Note : Tous les chiffres sont désaisonnalisés à l'exception des indices de prix.*

\*Nouveau cette semaine.

† Points de pourcentage.

# Infomat

## Bulletin hebdomadaire

Publié par la Division des communications de Statistique Canada.  
Immeuble R.-H.-Coats, 10<sup>e</sup> étage, Ottawa (Ontario), K1A 0T6.

Rédactrice : Caroline Olivier, (613) 951-1189; olivcar@statcan.ca.  
Chef, Diffusion officielle : Chantal Prévost, (613) 951-1088;  
prevcha@statcan.ca.

Prix au numéro : version imprimée, 4 \$; version sur Internet, 3 \$. Abonnement  
annuel : version imprimée, 145 \$; version sur Internet, 109 \$. Les prix pour  
l'extérieur du Canada sont les mêmes, mais ils sont exprimés en dollars  
américains. Les prix n'incluent pas les taxes de vente.

Abonnements : Envoyez un mandat postal ou un chèque à l'ordre du  
Receveur général du Canada, Statistique Canada, Division des opérations  
et de l'intégration, Gestion de la circulation, 120, avenue Parkdale,  
Ottawa (Ontario), K1A 0T6, ou commandez par téléphone : au Canada  
et à l'extérieur du Canada, composez le (613) 951-7277 ou le 1 800 700-1033.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada.  
© Ministre de l'Industrie, 1998. Tous droits réservés. Il est interdit de  
reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque  
forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique,  
reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de  
l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite  
préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing,  
Statistique Canada, Ottawa (Ontario), Canada, K1A 0T6.

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.



## Publications parues du 12 au 18 novembre 1998

Division / Titre de la publication	Période	Numéro au catalogue	Prix : Numéro / Abonnement	
			Canada (\$ CAN)	À l'extérieur du Canada (\$ US)
<b>AGRICULTURE</b>				
Production et valeur du miel et des produits de l'érable	1998	23-221-XIB	gratuit	gratuit
<b>CULTURE, TOURISME ET CENTRE DES STATISTIQUES SUR L'ÉDUCATION</b>				
Touriscope — Voyages internationaux, renseignements préliminaires, vol. 14, n° 9	septembre 1998	66-001-PPB	8 / 73	8 / 73
<b>FABRICATION, CONSTRUCTION ET ÉNERGIE</b>				
Fil d'acier et certains produits de fil métallique	septembre 1998	41-006-XPB	7 / 62	7 / 62
Livraisons des produits de chauffage à combustible solide	3 <sup>e</sup> trim. de 1998	25-002-XPB	8 / 25	8 / 25
Panneaux de particules, de lamelles orientées et de fibres	septembre 1998	36-003-XPB	7 / 62	7 / 62
Statistiques de bois à pâte et de déchets de bois	juillet 1998	25-001-XPB	8 / 73	8 / 73
Statistiques de bois à pâte et de déchets de bois	août 1998	25-001-XPB	8 / 73	8 / 73
<b>MESURES ET ANALYSE DES INDUSTRIES</b>				
Produit intérieur brut par industrie	août 1998	15-001-XPB	15 / 145	15 / 145
<b>PROGRAMME DE LA STATISTIQUE DE L'ENVIRONNEMENT</b>				
Industrie de l'environnement : secteur des entreprises	1995	16F0008XIF	gratuit	gratuit
<b>STATISTIQUE DU COMMERCE</b>				
Commerce de détail	juin 1998	63-005-XPB	21 / 206	21 / 206
Commerce de détail	juillet 1998	63-005-XPB	21 / 206	21 / 206
Commerce de détail	août 1998	63-005-XPB	21 / 206	21 / 206

Les numéros au catalogue se terminant par -XIB ou -XIF représentent la version électronique en vente sur Internet; -XMB ou -XMF, la version microfiche; -XPB ou -XPF, la version papier; et -XDB, la version électronique sur disquette ou sur CD-ROM. (La lettre B indique que le produit est bilingue et la lettre F signifie que le produit est en français.)

## Pour commander les publications

**Pour commander Infomat ou l'une ou l'autre des publications précitées :**

Ayez en main • Titre • Numéro au catalogue • Numéro de volume • Numéro de l'édition • Numéro de carte VISA ou MasterCard.

Au Canada et à l'extérieur du Canada, composez : **(613) 951-7277** ou **1 800 700-1033**

Pour envoyer votre commande par télécopieur : **(613) 951-1584** ou **1 800 889-9734**

Courrier électronique : **order@statcan.ca**

**Pour commander sur Internet :** Allez sur le site Web de Statistique Canada à l'adresse [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca) sous la rubrique « Produits et services ».

**Pour commander par la poste, écrivez à :** Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Gestion de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario), K1A 0T6.

Veillez inclure un chèque ou un mandat-poste à l'ordre du Receveur général du Canada / Publications.

**Les centres de consultation régionaux de Statistique Canada offrent toute une gamme de produits et services.**

Pour trouver le centre le plus près, consultez les pages bleues de l'annuaire téléphonique sous « Statistique Canada ».

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

**Changement d'adresse :** Ayez en main votre numéro de compte et composez l'un des numéros ci-dessus.

**Visitez Statistique Canada sur Internet en tout temps à l'adresse [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).**