

Les activités liées à la chaîne d'approvisionnement, de production et de distribution mondiale, 2017

Diffusé à 8 h 30, heure de l'Est dans Le Quotidien, le mercredi 23 janvier 2019

En 2017, près de 1 compagnie sur 10 dans les secteurs du commerce de gros et de la fabrication a acheté des biens à l'étranger pour les revendre « tels quels » sur des marchés étrangers sans que ces produits entrent physiquement au Canada.

Cette activité, que l'on appelle négoce international ou commerce direct, n'est actuellement pas reflétée dans les statistiques traditionnelles sur le commerce international de marchandises. Par conséquent, elle pourrait être classée par erreur à titre d'activité intérieure de commerce de gros dans les statistiques du Système des comptes macroéconomiques canadiens.

Les renseignements fournis dans le présent communiqué proviennent d'une nouvelle initiative de Statistique Canada visant à mieux comprendre la participation des compagnies canadiennes aux activités liées à la chaîne de production et de distribution mondiale. Les résultats aideront également l'organisme à produire des estimations du commerce international plus solides, telles que représentées dans la balance des paiements internationaux et le produit intérieur brut du Canada.

Cette première diffusion analyse les types de compagnies canadiennes exerçant des activités de négoce international. Les diffusions à venir traiteront d'autres aspects, comme les biens pour transformation, ainsi que la production et la distribution mondiales.

Les grossistes canadiens font davantage de négoce international que les fabricants

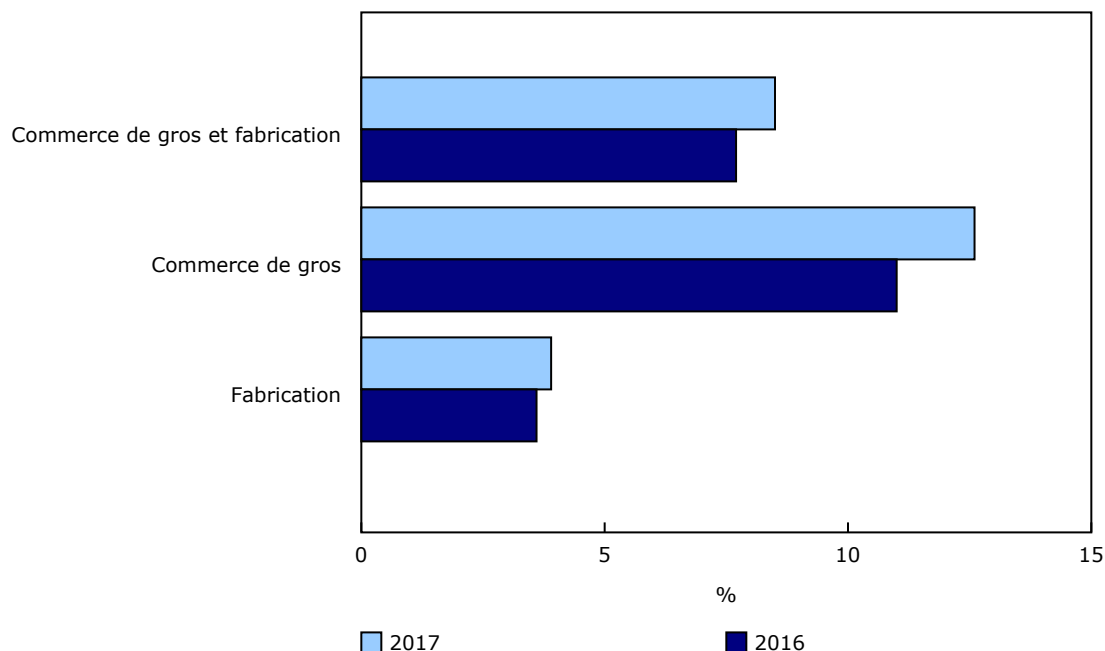
En 2017, 8,5 % des grossistes et des fabricants canadiens ont déclaré des activités de négoce international, comparativement à 7,7 % en 2016. Au cours de ces deux années, la participation des grossistes aux activités de négoce international a dépassé celle des fabricants. Cela témoigne du fait que l'activité principale des grossistes consiste à vendre des marchandises en gros, habituellement sans apporter de modification aux biens.

En 2017, le secteur du commerce de gros comptait la plus forte proportion de négociants directs, celle-ci s'étant chiffrée à 12,6 %, en hausse par rapport à 11,0 % en 2016. Les grossistes de l'industrie de matériaux et de fournitures de construction (24,5 %) ont représenté la plus grande part des négociants directs, suivis des grossistes de l'industrie de machines, matériel et fournitures (20,9 %), puis de ceux de l'industrie des articles personnels et ménagers (16,9 %).

En comparaison, une proportion bien moindre des compagnies du secteur de la fabrication (3,9 %) ont fait du commerce direct en 2017.



Graphique 1
Proportion des compagnies exerçant des activités de négoce international, par secteur, 2016 et 2017



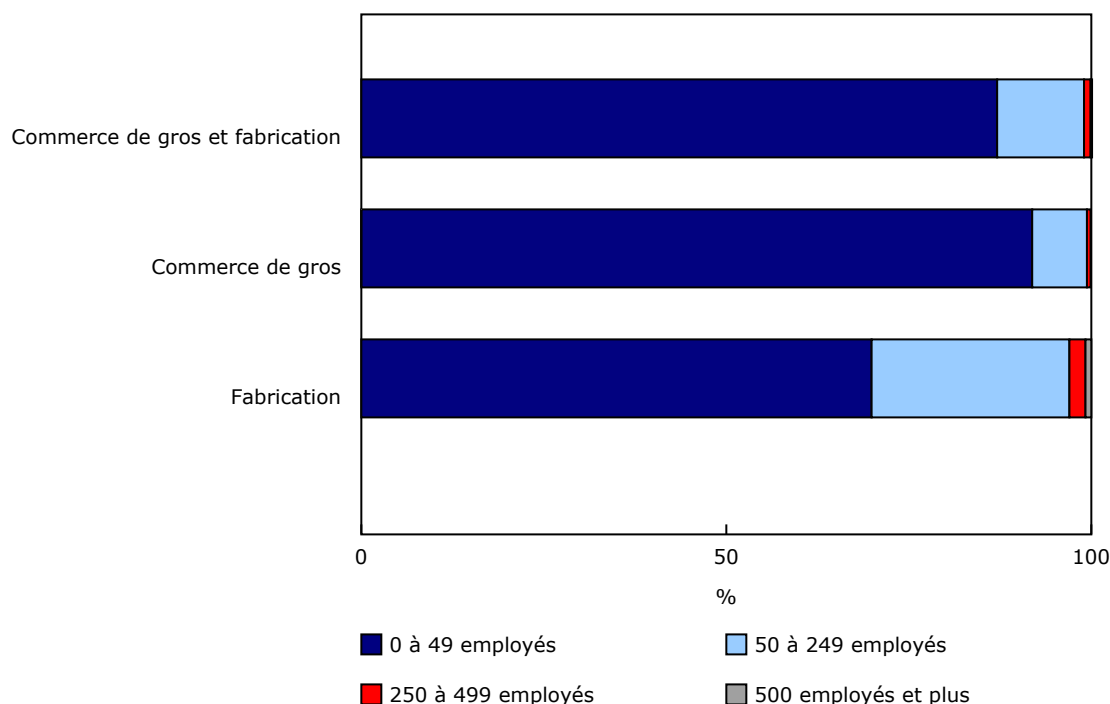
Source(s) : Enquête annuelle sur les industries manufacturières et de l'exploitation forestière (2103) et Enquête annuelle sur le commerce de gros (2445).

Participation élevée des compagnies comptant moins de 50 employés au commerce direct

En 2017, la plupart des compagnies de commerce de gros et de fabrication (87,1 %) participant au négoce international étaient de petites compagnies comptant moins de 50 employés. Les compagnies de plus grande taille, comptant au moins 250 employés, en représentaient une proportion beaucoup plus faible (1,1 %).

Alors que les petites compagnies ont représenté la majeure partie des activités de négoce international du secteur du commerce de gros, elles ont joué un rôle légèrement moindre dans le secteur de la fabrication. Plus du quart (27,1 %) de tous les négociants directs du secteur de la fabrication étaient des compagnies de taille moyenne, comptant entre 50 et 249 employés. Parmi ces compagnies, celles de l'industrie de la fabrication de machines ont représenté la plus forte proportion de négociants directs du secteur de la fabrication.

Graphique 2
Proportion des compagnies exerçant des activités de négoce international, par secteur et niveau d'emploi, 2017



Source(s) : Enquête annuelle sur les industries manufacturières et de l'exploitation forestière (2103), Enquête annuelle sur le commerce de gros (2445) et Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (2612).

Plus des deux tiers des négociants directs sont situés en Ontario et au Québec

En 2017, 85,0 % des négociants directs étaient situés dans trois provinces, soit en Ontario (47,6 %), au Québec (21,3 %) et en Colombie-Britannique (16,1 %).

Les grossistes de matériaux de construction représentaient un cinquième du commerce direct en Ontario et en Colombie-Britannique; au Québec, ce sont les grossistes des articles personnels et ménagers (19,0 %) qui représentaient la plus grande proportion.

Les compagnies font du négoce international avec un large éventail de pays partenaires

Pour obtenir plus de détails au sujet du négoce international et d'autres activités connexes de production et de distribution mondiale, 300 compagnies ont été sélectionnées pour participer à l'Enquête sur les activités liées à la chaîne d'approvisionnement, de production et de distribution mondiale de 2017.

En 2017, les compagnies qui ont déclaré avoir fait du commerce direct ont généré pour 1,3 milliard de dollars de ventes provenant de cette activité, ce qui représente une moyenne de 28,3 millions de dollars par compagnie. La marge bénéficiaire — la différence entre les ventes et la valeur d'acquisition — découlant du commerce direct s'est chiffrée à 13,3 % en moyenne. Cette proportion est comparable à la marge bénéficiaire brute dans l'ensemble du secteur de la vente en gros (16,5 %) en 2017.

Pour ce qui est des destinations, les compagnies canadiennes ont effectué des activités de commerce direct auprès d'un large éventail de pays. Les États-Unis (71,9 %) représentaient la plus grande part des ventes, suivis de la Chine (13,2 %). Des activités de commerce direct ont également eu lieu auprès d'autres pays, dont l'Algérie, l'Égypte, le Maroc et l'Inde.

Les types de produits vendus provenaient de différentes industries. Les produits les plus vendus par les compagnies canadiennes dans le cadre du commerce direct sont les métaux (comme le cuivre), l'acier, les aliments, les composés chimiques, les outils, la pâte de papier et le carton, ainsi que des produits de consommation dont les vêtements, les jouets, les appareils photo et les meubles.

Note aux lecteurs

Au cours des dernières années, Statistique Canada a lancé une initiative afin de mieux comprendre les répercussions des compagnies canadiennes exerçant des activités de production et de distribution mondiales, et pour améliorer les mesures du commerce international aux fins de la balance des paiements internationaux et du produit intérieur brut du Canada. Les nouveaux renseignements aideront également l'organisme à produire des estimations sur le commerce conformes aux nouvelles normes internationales.

Comme première étape, Statistique Canada a ajouté quelques questions d'établissement des profils à l'Enquête annuelle sur les industries manufacturières et de l'exploitation forestière (EAMEF) et à l'Enquête annuelle sur le commerce de gros (EACG) de 2016 et de 2017, afin de comprendre de quelle façon les compagnies canadiennes s'adaptent au contexte commercial en constante évolution.

L'EAMEF et l'EACG de 2016 et de 2017 sont des enquêtes par sondage destinées à couvrir toutes les compagnies dont les principales activités étaient la fabrication et le commerce de gros au Canada. Pour obtenir plus de détails sur la méthodologie et les définitions, veuillez consulter les pages Web de [l'Enquête annuelle sur les industries manufacturières et de l'exploitation forestière](#) et de [l'Enquête annuelle sur le commerce de gros](#).

Comme deuxième étape, Statistique Canada a lancé, en 2017, l'Enquête sur les activités liées à la chaîne d'approvisionnement, de production et de distribution mondiale, une enquête à petite échelle dont l'échantillon comptait que 300 répondants. L'objectif de cette enquête était de recueillir des renseignements plus détaillés sur les activités des compagnies canadiennes dans trois sphères d'activités mondiales : le négoce international, les biens pour transformation, puis la production et la distribution mondiale (p. ex. biens de propriété canadienne produits et vendus à l'étranger directement).

Définitions

*Dans le présent communiqué, le terme « **compagnies** » désigne les établissements.*

*Le terme « **commerce direct** » est utilisé ici de façon interchangeable avec « **négoce international** ». Le négoce international est défini dans le manuel du Système de comptabilité nationale de 2008 comme « un processus par lequel une unité d'une économie X achète des biens à une économie Y pour les vendre dans une économie Z. Les biens changent de propriétaire légal mais n'entrent pas physiquement dans l'économie où réside le propriétaire ».*

Dans la balance de paiements, le traitement recommandé est d'enregistrer l'acquisition comme une exportation négative (au lieu d'une importation) et la vente subséquente comme une exportation positive. Le résultat figure du côté des exportations sous forme d'écart entre le prix d'acquisition et la valeur de la vente.

Jusqu'à présent, le Canada n'a pas adopté une telle mesure.

Travaux à venir

L'initiative lancée par Statistique Canada, qui vise à améliorer les mesures du commerce international, se poursuivra au cours des prochaines années. L'Enquête sur les activités liées à la chaîne d'approvisionnement, de production et de distribution mondiale sera menée de nouveau en 2019 pour recueillir des renseignements pour l'année de référence 2018. Les questions d'établissement des profils feront également partie de l'EAMEF et de l'EACG de 2018.

Des estimations provisoires des activités de négoce international seront élaborées pour l'économie globale au cours des prochaines années dans le but ultime de les intégrer aux statistiques officielles canadiennes sur le commerce international.

Définitions, source de données et méthodes : numéro d'enquête 5250.

Le *Guide méthodologique : Système canadien des comptes macroéconomiques (13-607-X)* est accessible.

Le *Guide de l'utilisateur : Système canadien des comptes macroéconomiques (13-606-G)* est également accessible. Cette publication sera mise à jour pour demeurer pertinente.

Pour obtenir plus de renseignements, communiquez avec nous au 514-283-8300 ou composez sans frais le 1-800-263-1136 (STATCAN.infostats-infostats.STATCAN@canada.ca).

Pour obtenir plus de renseignements ou pour en savoir davantage sur les concepts, les méthodes et la qualité des données, communiquez avec Angela Yuan-Wu au 613-240-2871 (angela.yuanwu@canada.ca), Division du commerce et des comptes internationaux.