



Wholesale Trade

Commerce de gros

June 1998

Juin 1998



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Data in many forms

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on the Internet, compact disc, diskette, computer printouts, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

How to obtain more information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to: Wholesale Trade Section, Distributive Trades Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (telephone: (613) 951-3541) or to the Statistics Canada Regional Reference Centre in:

Halifax	(902) 426-5331	Regina	(306) 780-5405
Montréal	(514) 283-5725	Edmonton	(403) 495-3027
Ottawa	(613) 951-8116	Calgary	(403) 292-6717
Toronto	(416) 973-6586	Vancouver	(604) 666-3691
Winnipeg	(204) 983-4020		

You can also visit our World Wide Web site:
<http://www.statcan.ca>

Toll-free access is provided for all users who reside outside the local dialling area of any of the Regional Reference Centres.

National enquiries line	1 800 263-1136
National telecommunications device for the hearing impaired	1 800 363-7629
Order-only line (Canada and United States)	1 800 267-6677

Ordering/Subscription information

All prices exclude sales tax

Catalogue no. 63-008-XIB, is available monthly on Internet for CDN \$14.00 per issue or CDN \$140.00 for one-year subscription. Users can obtain single issues or subscribe at <http://www.statcan.ca/cgi-bin/downpub/feepub.cgi>.

This product is also available on paper through a Print-on-Demand service. The prices for delivery in Canada are \$45.00 per issue and \$210.00 for a one-year subscription. The prices for delivery outside Canada are US \$45.00 per issue and US \$210.00 for a one-year subscription. The paper version can be ordered by mail, at Statistics Canada, Dissemination Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6; by phone, at (613) 951-7277 or 1 800 770-1033; by fax, at (613) 951-1584 or 1 800 889-9734; by Internet, at order@statcan.ca; or in person, at local Statistics Canada offices. For changes of address, please provide both old and new addresses.

Standards of service to the public

Statistics Canada is committed to serving its clients 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.

Des données sous plusieurs formes

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur Internet, disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinaire et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet de la présente publication ou au sujet de statistiques ou de services connexes doit être adressée à : Section du commerce de gros, Division de la statistique du commerce, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (téléphone : (613) 951-3541) ou à l'un des centres de consultation régionaux de Statistique Canada :

Halifax	(902) 426-5331	Regina	(306) 780-5405
Montréal	(514) 283-5725	Edmonton	(403) 495-3027
Ottawa	(613) 951-8116	Calgary	(403) 292-6717
Toronto	(416) 973-6586	Vancouver	(604) 666-3691
Winnipeg	(204) 983-4020		

Vous pouvez également visiter notre site sur le Web :
<http://www.statcan.ca>

Un service d'appel interurbain sans frais est offert à tous les utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale des centres de consultation régionaux.

Service national de renseignements	1 800 263-1136
Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants	1 800 363-7629
Numéro pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1 800 267-6677

Renseignements sur les commandes et les abonnements

Les prix ne comprennent pas les taxes de vente

On peut se procurer ce produit n° 63-008-XIB mensuellement sur Internet. Un numéro coûte 14 \$CAN et un abonnement d'un an coûte 140 \$CAN. Pour obtenir un numéro de ce produit ou s'y abonner, les utilisateurs sont priés de se rendre à http://www.statcan.ca/cgi-bin/downpub/feepub_f.cgi.

On peut aussi se procurer la version imprimée de ce produit par l'entremise du service d'impression sur demande. Au Canada, un numéro coûte 45 \$ et un abonnement d'un an coûte 210 \$. À l'extérieur du Canada, un numéro coûte 45 \$US et un abonnement d'un an coûte 210 \$US. On peut commander la version imprimée par la poste, en écrivant à Statistique Canada, Division de la diffusion, Gestion de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6; par téléphone, en composant le (613) 951-7277 ou le 1 800 770-1033; par télécopieur, en composant le (613) 951-1584 ou le 1 800 889-9734; par Internet, en se rendant à order@statcan.ca; ou en personne, en se présentant à l'un des bureaux régionaux de Statistique Canada. Lorsque vous signalez un changement d'adresse, veuillez nous fournir l'ancienne et la nouvelle adresses.

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.



Statistics Canada
Distributive Trades Division
Wholesale Trade Section

Wholesale Trade

June 1998

Statistique Canada
Division de la statistique du commerce
Section du commerce de gros

Commerce de gros

Juin 1998

Published by authority of the Minister
responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1998

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

August 1998

Catalogue no. 63-008-XIB, Vol. 61, no. 6

Frequency: Monthly

ISSN 1480-7467

Ottawa

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, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

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.

Août 1998

N° 63-008-XIB au catalogue, vol. 61, n° 6

Périodicité : mensuelle

ISSN 1480-7467

Ottawa

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- ^p preliminary figures.
- ^r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

NOTE

Components may not add to totals due to rounding.

A NOTE ON CANSIM

The data published in Wholesale Trade (Matrix Nos. 0059, 0061, 0648, 0649) (Catalogue no. 63-008-XPB) are also available in machine readable form through CANSIM (Canadian – Socio-Economic Information Management System). Users interested in accessing data via CANSIM should contact one of Statistics Canada's regional centres at the numbers listed on the inside front cover of this publication, or contact the Marketing Division, Statistics Canada, R.H. Coats Building, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (613) 951-8200.

This publication was prepared under the direction of:

- **F. Maranda**, Director, Distributive Trades Division
- **R. Lussier**, Assistant Director, Distributive Trades Division
- **Jeffrey Smith**, Chief, Wholesale Trade Section, Distributive Trades Division
- **Paul Gratton**, Economist, author of this publication. He may be reached at (613) 951-3541.

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.



Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada:

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- ^p nombres provisoires.
- ^r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

NOTA

Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

NOTE AU SUJET DE CANSIM

Les données qui sont publiées sur le Commerce de gros (matrice n^{os} 0059, 0061, 0648, 0649) (n^o 63-008-XPB au catalogue) peuvent être obtenues sous forme lisible par machine de CANSIM (Système Canadien d'information socio-économique). Les utilisateurs voulant obtenir des chiffres par l'intermédiaire de CANSIM peuvent contacter un des centres de consultation de Statistique Canada dont les numéros de téléphone figurent au verso du couvert de cette publication ou en communiquant directement avec la Division du marketing, Statistique Canada, Immeuble R.H. Coats, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (613) 951-8200.

Cette publication a été rédigée sous la direction de:

- **F. Maranda**, directeur, division de la statistique du commerce
- **R. Lussier**, directeur adjoint, division de la statistique du commerce
- **Jeffrey Smith**, chef, section du commerce de gros, division de la statistique du commerce
- **Paul Gratton**, économiste, auteur de cette publication. On peut le rejoindre au numéro (613) 951-3541.

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.



TABLE OF CONTENTS

	PAGE
Introduction	iv
Highlights	v
Statistical Tables	
1. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	2
2. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	4
3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation for Sales	6
4. Wholesale Merchants Inventories, Seasonally Adjusted, by Trade Group	8
5. Wholesale Merchants Inventories, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group	8
6. Wholesale Merchants Inventories/Sales Ratio, Seasonally Adjusted, by Trade Group	10
7. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation for Inventories	10

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
Introduction	iv
Faits saillants	v
Tableaux statistiques	
1. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	2
2. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	4
3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation des ventes	6
4. Stocks des marchands de gros, désaisonnalisés, selon le groupe de commerce	8
5. Stocks des marchands de gros, non-désaisonnalisés, selon le groupe de commerce	8
6. Marchands de gros, rapport stocks/ventes, désaisonné, selon le groupe de commerce	10
7. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation des stocks	10

Introduction

This publication presents estimates of monthly sales of wholesale merchant establishments for Canada, each province and territory. In addition to total sales, sales and inventories, as well as inventories to sales ratios appear for major trade groups based on the 1980 Standard Industrial Classification.

Sales figures are on a net basis (gross sales less returns, adjustments and discounts) whether on cash or credit, and exclude any taxes collected. Also included are commissions earned by wholesalers also acting as agents, while the sales of goods owned by others are excluded.

Inventory figures are the value of the goods owned and held for resale. Included are any inventory in transit or on consignment. Excluded are goods owned and held in inventory abroad, and inventories held on consignment from others.

The estimates contained in this publication are derived from a redesigned monthly survey which incorporates a revised list of wholesale businesses. For a more detailed discussion of the new survey methodology see Appendix II in the January issue.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandise to retailers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

However, sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment goods) such as computer equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, and all types of machinery and equipment, are always classified to wholesale trade. A complete review of definitions and concepts appears in Appendix I, in the January issue.

Users should note that each month, unless otherwise indicated, this publication will contain preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month for the unadjusted series. The estimates of the seasonally adjusted series are revised for the preceding three months.

Introduction

La présente publication donne des estimations des ventes mensuelles des établissements de commerce de gros pour le Canada ainsi que pour chaque province et territoire. En plus des ventes totales, elle contient des données ventilées pour les ventes et les stocks, ainsi que les rapports entre les stocks et les ventes, selon les grands groupes de commerce établis par la Classification type des industries de 1980.

Les chiffres concernent les ventes nettes (ventes brutes diminuées des rendus, des rabais et des escomptes), à crédit ou au comptant, sans les taxes perçues. Sont incluses les commissions obtenues par les grossistes faisant aussi fonction d'agents, mais non les ventes de marchandises appartenant à d'autres entreprises.

Les données sur les stocks représentent la valeur des marchandises possédées et détenues pour la revente. Sont inclus tous les stocks en transit ou en consignment. Ne sont pas comptées les marchandises possédées et détenues à l'étranger, ainsi que les stocks détenus en consignment pour les autres.

Les estimations contenues dans la présente publication sont tirées d'une enquête mensuelle remaniée, qui se fonde sur une liste révisée des établissements de commerce de gros. L'annexe II dans le numéro de janvier, traite en détail de la méthodologie employée pour l'enquête.

Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole, et à d'autres pays; ou encore vendent des marchandises ou en achètent pour le compte d'autrui, à titre d'agents ou de courtiers, moyennant une commission.

Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits destinés à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple le matériel informatique, aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, et tous les genres de machines et de matériel. L'annexe I dans le numéro de janvier, contient l'ensemble des définitions et des concepts.

L'utilisateur devrait noter que la publication renfermera tous les mois, à moins d'indication contraire, les estimations provisoires pour le mois en cours et les estimations révisées du mois précédent pour les séries non désaisonnalisées. Les estimations des séries désaisonnalisées sont révisées pour les trois mois précédents.

Highlights

June 1998 (preliminary)

For the first time since the slowdown in 1995, wholesalers reported two consecutive months of decline in sales. June's decline (-1.7%) was concentrated in motor vehicles and parts, agricultural chemicals and other farm supplies, while May's decline (-1.0%) originated from weaker wholesale sales in several industries.

So far this year, total wholesale sales declined on average by 0.6% per month. The previous negative monthly percentage change for the first six months of the year occurred in 1990. During the first half of 1995, wholesale sales monthly movements came very close to being negative, on average, but remained unchanged. Before total sales by wholesalers began to flatten toward the end of 1997, sales had generally been increasing since the end of 1995.

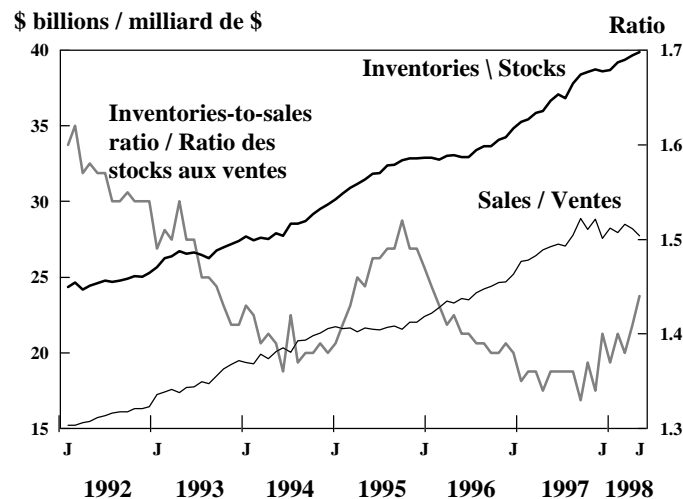
Faits saillants

Juin 1998 (données provisoires)

Pour la première fois depuis le ralentissement de 1995, les grossistes ont rapporté une diminution des ventes pour un deuxième mois consécutif. La baisse de juin (-1,7 %) provenait principalement des véhicules automobiles et des pièces, des produits chimiques destinés aux agriculteurs et d'autres fournitures agricoles. Quant à la baisse de mai (-1,0 %), elle provenait d'une diminution dans les ventes des grossistes de plusieurs industries.

Depuis le début de l'année, les ventes totales des grossistes ont diminué en moyenne de 0,6 % par mois. Il faut remonter à 1990 pour retrouver une variation mensuelle en pourcentage négative pour les six premiers mois de l'année. Au cours de la première moitié de 1995, les variations mensuelles des ventes des grossistes ont presque été négatives en moyenne, mais elles sont demeurées inchangées. Avant que les ventes des grossistes commencent à stagner vers la fin de 1997, les ventes avaient généralement augmenté depuis la fin de 1995.

Sales by wholesalers were stagnant in the last few months Les ventes de grossistes stagnent depuis quelques mois



Total sales by wholesalers amounted to \$27.7 billion in June, down \$468 million from May. Led by motor vehicles and parts (-6.8%), goods in the "other products" category (-6.2%) and apparel and dry goods (-4.8%), 7 out of the 11 trade groups showed lower sales in June. Computers and other electronic equipment (+4.3%) and food products (+1.6%) were among the few sectors that did well in June.

Les ventes totales des grossistes se sont chiffrées à 27,7 milliards de dollars en juin, soit une baisse de 468 millions de dollars par rapport à mai. Des 11 groupes de commerce, sept ont affiché une baisse de leurs ventes en juin. Parmi les groupes ayant affiché les plus importantes baisses figurent les véhicules automobiles et les pièces (-6,8 %), les biens inclus dans la catégorie «divers» (-6,2 %) et les vêtements et les articles de mercerie (-4,8 %). Les ordinateurs et autres équipements électroniques (+4,3 %) ainsi que les produits alimentaires (+1,6 %) étaient parmi les rares secteurs ayant connu une hausse en juin.

June's wholesale sales of motor vehicles and parts were particularly affected by the strike at General Motors in the United States. The strike had a domino effect which caused the shutdown of most of GM's assembly plants. This consequently affected independent auto parts suppliers which were forced to shutdown or reduce production. Since the end of 1997, wholesale sales of motor vehicles and parts have weakened considerably after increasing for most of 1996 and 1997.

Farm related goods, such as agricultural chemicals and other farm supplies, were mostly responsible for June's important decline of sales in the other products trade group. This was particularly obvious in Manitoba, where total wholesale sales dropped by 10.9% in June. Most of this decline came from the other products trade groups. The early spring may have shifted demand for these products earlier in the year. Prior to June's decline, wholesale sales in the other products trade group were up for four consecutive months.

The inventories-to-sales ratio is on the rise

While sales were down in June, wholesalers continued to increase inventories to \$39.9 billion (+0.6%). Consequently, the inventories-to-sales ratio reached its highest level since February 1996 by increasing to 1.44 in June from 1.41 in May.

The largest increases in the ratio occurred in trade groups that recorded the biggest declines in sales for June. An upward movement in the inventories-to-sales ratio is usually the result of a sudden drop in sales. However, wholesalers may also be planning for a rise in future demand by increasing inventories. Within a given industry, an increasing inventories-to-sales ratio means that wholesalers are faced with higher storage costs. In June, the inventories-to-sales ratio ranged from 0.61 for food products to 3.12 for farm machinery and equipment.

The slowdown in recent months originated mostly from Ontario

With nearly 50% of all wholesale sales in Canada, Ontario is mainly responsible for the slowdown recorded at the national level since the end of 1997. This does not necessarily mean that wholesalers were less active in Ontario than in any other provinces. A company that records its economic activities only at its head office located in Ontario, but is also conducting business in other provinces, will be identified only in Ontario for wholesale trade statistics purposes. The weakness in sales in Ontario came mostly from the motor vehicles and parts industry. The motor vehicles and parts industry is the biggest contributor to total wholesale sales in Ontario. Before the slowdown that started at the end of 1997, wholesale sales in Ontario had generally been increasing since the end of 1995.

En juin, les ventes des grossistes de véhicules automobiles et de pièces ont particulièrement été affectées par la grève à General Motors aux États-Unis. La grève a eu un effet domino, ce qui a entraîné la fermeture de la plupart des usines d'assemblage de GM. Par conséquent, certains fournisseurs indépendants de pièces automobiles ont été forcé d'arrêter ou de réduire leur production. Depuis la fin de 1997, les ventes des grossistes de véhicules automobiles et de pièces se sont atténuées considérablement après avoir connu une période d'augmentation pour la majeure partie de 1996 et de 1997.

Les biens reliés à la ferme, tels que les produits chimiques destinés aux agriculteurs et les autres fournitures agricoles ont principalement été responsables de l'importante baisse des ventes enregistrées dans le groupe de commerce des produits divers. L'effet de cette baisse s'est fait particulièrement ressentir au Manitoba, alors que les ventes totales des grossistes y ont chuté de 10,9 % en juin. La majeure partie de cette baisse provenait du groupe de commerce des produits divers. L'arrivée précoce du printemps a peut-être déplacé la demande pour ces produits plus tôt dans l'année. Avant la diminution du mois de juin, les ventes en gros dans le groupe de commerce des produits divers avaient augmenté durant quatre mois consécutifs.

Le ratio des stocks aux ventes est à la hausse

Alors que les ventes étaient à la baisse en juin, les grossistes ont continué d'augmenter leurs stocks pour atteindre 39,9 milliards de dollars (+0,6 %). Par conséquent, le ratio des stocks aux ventes est passé à son plus haut niveau depuis février 1996. Le ratio se situe maintenant à 1,44 pour le mois de juin comparativement à 1,41 pour mai.

Les plus fortes augmentations du ratio se sont produites dans les groupes de commerce qui ont affiché les plus importantes diminutions des ventes en juin. Un mouvement à la hausse dans le ratio des stocks aux ventes est généralement le résultat d'une chute non anticipée dans les ventes. Cependant, les grossistes peuvent également prévoir une hausse de la demande à venir en augmentant leurs stocks. À l'intérieur d'une même industrie, une augmentation du ratio des stocks aux ventes amène une hausse des coûts d'entreposage pour les grossistes. En juin, le ratio des stocks aux ventes s'échelonnait entre 0,61 pour les produits alimentaires et 3,12 pour l'équipement et la machinerie agricole.

Le ralentissement des derniers mois provient principalement de l'Ontario

Avec presque 50 % de l'ensemble des ventes des grossistes au Canada, l'Ontario est principalement responsable du ralentissement enregistré au niveau national depuis la fin de 1997. Ceci ne veut pas nécessairement dire que les grossistes étaient moins actifs en Ontario que dans les autres provinces. Une compagnie qui enregistre ses activités économiques seulement à son siège social situé en Ontario, mais qui fait affaire également dans d'autres provinces, sera identifiée seulement en Ontario pour les fins des statistiques sur le commerce de gros. Le ralentissement des ventes en Ontario provient principalement de l'industrie des véhicules automobiles et de pièces. L'industrie des véhicules automobiles et de pièces est la plus importante composante des ventes totales des grossistes en Ontario. Juste avant le ralentissement qui a débuté vers la fin de 1997, les ventes des grossistes en Ontario avaient généralement été à la hausse depuis la fin de 1995.

Wholesale sales in Quebec continued the upward trend started toward the end of 1995. The constant progression in sales of food products since that period is one of the main reasons behind the good performance of wholesale trade in Quebec. The food products trade group is the most important of all sectors for wholesalers in Quebec.

After a period of rising sales between early 1996 and the spring of 1997, wholesale sales in British Columbia remained more or less stagnant. Several factors could explain the weakness in sales in British Columbia. The Asian economic crisis that was already in progress in 1997 affected most sectors in British Columbia. Furthermore, the surge in the supply of lumber products in both Canada and the U.S. led to substantial reductions in prices and consequently to the problems encountered by the lumber industry in British Columbia. At the national level, wholesale sales of lumber and building materials have been generally declining since the spring of 1997 after a period of increases that began in January 1996.

Les ventes des grossistes au Québec ont continué leur tendance à la hausse amorcée vers la fin de 1995. La progression constante des ventes de produits alimentaires depuis cette période est une des principales raisons expliquant la bonne performance du commerce de gros au Québec. Le groupe de commerce des produits alimentaires est le plus important de tous les secteurs pour les grossistes du Québec.

Suite à une période d'augmentation des ventes entre le début de 1996 et le printemps de 1997, les ventes des grossistes en Colombie-Britannique sont demeurées plus ou moins stagnantes. Plusieurs raisons peuvent expliquer la faiblesse des ventes en Colombie-Britannique. La crise économique en Asie, qui était déjà en cours durant 1997, a affecté la plupart des secteurs en Colombie-Britannique. De plus, l'augmentation dans l'offre de produits forestiers au Canada et aux États-Unis a poussé considérablement les prix à la baisse, ce qui a engendré les problèmes rencontrés par l'industrie du bois en Colombie-Britannique. Au niveau national, les ventes des grossistes de bois et de matériaux de construction ont généralement diminué depuis le printemps de 1997. Auparavant, les ventes avaient connu une période d'augmentation qui avait commencé en janvier 1996.

Statistical Tables

Tableaux statistiques

Table 1.**Wholesale Merchant Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region**

No.	Trade Group	Sales Ventes				Year-to-date 1998 Cumulatif	Change from previous month Variation du mois précédent		
		June 1998 Juin	May 1998 Mai	April 1998 Avril	March 1998 Mars		June 1998 Juin	May 1998 Mai	
		millions of dollars - millions de dollars							
	Trade Group - Canada								
1	Food products	4294	4225	4324	4211	25508	1.6	-2.3	
2	Beverage, drug and tobacco products	1976	1996	1910	1907	11721	-1.0	4.5	
3	Apparel and dry goods	529	556	576	542	3265	-4.8	-3.5	
4	Household goods	850	839	830	830	4975	1.4	1.0	
5	Motor vehicles, parts and accessories	4631	4970	5055	5014	29456	-6.8	-1.7	
6	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1931	1937	1969	1946	11658	-0.3	-1.6	
7	Lumber and building materials	1981	1982	2029	2035	12268	-0.1	-2.3	
8	Farm machinery, equipment and supplies	735	742	787	734	4554	-0.9	-5.7	
9	Industrial and other machinery, equipment and supplies	4096	4085	4173	4130	24724	0.3	-2.1	
10	Computers and packaged software and other electronic machinery	2630	2521	2521	2462	15160	4.3	--	
11	Other products	4074	4343	4313	4150	24853	-6.2	0.7	
12	Total, all trade groups	27727	28195	28486	27960	168142	-1.7	-1.0	
	Regions								
13	Newfoundland	197	193	194	194	1157	2.1	-0.4	
14	Prince Edward Island	47	51	47	47	277	-7.6	9.2	
15	Nova Scotia	526	537	502	492	3004	-2.1	7.1	
16	New Brunswick	338	344	345	336	2030	-1.7	-0.3	
17	Quebec	5608	5568	5767	5474	33374	0.7	-3.5	
18	Ontario	13189	13499	13548	13547	80584	-2.3	-0.4	
19	Manitoba	864	970	1045	990	5909	-10.9	-7.1	
20	Saskatchewan	977	1033	1004	940	5822	-5.5	2.9	
21	Alberta	2787	2806	2835	2754	16754	-0.7	-1.0	
22	British Columbia	3163	3163	3174	3159	19062	--	-0.3	
23	Yukon	13	11	10	12	67	14.6	16.1	
24	Northwest Territories	19	19	18	17	102	-3.8	11.4	

Tableau 1.**Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région**

Change from previous month Variation du mois précédent		Change from previous year Variation de l'année précédente					Groupe de commerce	N°
April 1998 Avril	March 1998 Mars	June 1998 Juin	May 1998 Mai	April 1998 Avril	March 1998 Mars	Year-to-date 1998 Cumulatif		
per cent - pourcentage								
							Groupe de commerce - Canada	
2.7	-0.3	2.5	--	3.6	0.7	2.5	Produits alimentaires	1
0.2	-5.2	14.4	17.3	10.8	12.3	16.0	Boissons, médicaments et tabac	2
6.3	0.9	4.8	9.4	12.9	7.7	8.8	Vêtements et articles de mercerie	3
--	-2.8	12.1	13.9	12.0	15.1	13.7	Articles ménagers	4
0.8	-1.1	-0.6	6.1	11.5	11.0	8.6	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	5
1.2	-1.5	8.3	9.4	10.7	12.8	12.3	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	6
-0.3	-4.7	-7.4	-6.2	-6.7	-3.9	-3.7	Bois et matériaux de construction	7
7.3	-5.5	-0.4	-1.2	16.2	13.5	9.1	Machines, matériel et fournitures agricoles	8
1.0	0.2	3.1	4.0	7.6	6.9	6.8	Machines, matériel et fournitures industriels et autres	9
2.4	-1.1	10.8	10.6	9.0	6.2	7.9	Ordinateurs, logiciels et autres équipements électroniques	10
3.9	3.1	-1.7	5.8	10.2	8.1	5.3	Produits divers	11
1.9	-0.9	2.7	5.2	7.8	7.0	6.7	Total, ensemble des groupes de commerce	12
							Régions	
--	1.0	6.8	6.3	7.3	9.6	7.5	Terre-Neuve	13
0.9	2.7	6.3	14.3	2.7	3.4	1.6	Île-du-Prince-Édouard	14
1.8	4.9	0.3	14.0	-1.4	2.1	--	Nouvelle-Écosse	15
2.9	-0.5	10.9	12.8	14.1	11.2	12.0	Nouveau-Brunswick	16
5.4	-1.0	6.2	5.2	12.4	5.5	7.4	Québec	17
--	-1.1	2.4	6.1	7.2	9.8	8.0	Ontario	18
5.5	-2.6	-7.6	3.7	18.4	11.1	10.3	Manitoba	19
6.9	0.3	0.6	11.7	17.7	9.4	11.8	Saskatchewan	20
2.9	0.4	2.5	3.6	7.8	5.0	6.2	Alberta	21
0.4	-2.0	1.4	-1.0	-1.2	-1.3	-1.0	Colombie-Britannique	22
-17.5	11.9	4.5	-6.2	-21.3	-5.8	-6.2	Yukon	23
6.0	4.7	37.0	40.4	20.8	12.3	20.3	Territoires du Nord-Ouest	24

Table 2.**Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region**

No.	Trade Group	Sales				
		Ventes				
		June 1998 Juin	May 1998 Mai	April 1998 Avril	March 1998 Mars	Year-to-date 1998 Cumulatif
		millions of dollars - millions de dollars				
	Trade Group - Canada					
1	Food products	4547	4478	4299	4141	25123
2	Beverage, drug and tobacco products	2068	1984	1877	1818	11223
3	Apparel and dry goods	447	456	556	644	3110
4	Household goods	827	731	728	801	4378
5	Motor vehicles, parts and accessories	4745	5641	5824	5870	31010
6	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	2106	2021	1982	1915	11416
7	Lumber and building materials	2360	2308	2105	1832	11782
8	Farm machinery, equipment and supplies	803	881	964	671	4392
9	Industrial and other machinery, equipment and supplies	4396	4087	4025	4385	24421
10	Computers, packaged software and other electronic machinery	2839	2196	2241	3182	15072
11	Other products	4660	5119	4415	4057	25030
12	Total, all trade groups	29798	29903	29016	29316	166957
	Regions					
13	Newfoundland	219	192	180	180	1071
14	Prince Edward Island	64	61	44	41	276
15	Nova Scotia	600	602	494	476	2965
16	New Brunswick	383	364	335	325	1960
17	Quebec	6028	5868	5757	5625	32779
18	Ontario	13799	14093	13996	14808	80649
19	Manitoba	1077	1134	1046	954	5917
20	Saskatchewan	1208	1299	1048	863	5888
21	Alberta	3014	3026	2786	2727	16344
22	British Columbia	3370	3234	3307	3286	18948
23	Yukon	16	12	9	11	63
24	Northwest Territories	21	19	15	19	97

Tableau 2.

Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous year					Groupe de commerce	N°
Variation de l'année précédente						
June 1998 Juin	May 1998 Mai	April 1998 Avril	March 1998 Mars	Year-to-date 1998 Cumulatif		
per cent - pourcentage						
					Groupe de commerce - Canada	
5.7	-1.7	2.6	2.9	2.7	Produits alimentaires	1
19.4	15.1	10.1	15.5	16.5	Boissons, médicaments et tabac	2
8.6	7.1	6.8	18.7	9.9	Vêtements et articles de mercerie	3
16.9	10.7	5.6	23.8	14.1	Articles ménagers	4
-2.0	7.8	11.6	15.2	8.8	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	5
12.8	8.0	8.2	18.2	12.6	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	6
-5.6	-7.7	-6.8	1.1	-3.6	Bois et matériaux de construction	7
1.5	-2.5	14.8	17.3	8.6	Machines, matériel et fournitures agricoles	8
6.4	2.1	2.0	15.8	7.1	Machines, matériel et fournitures industriels et autres	9
16.4	8.1	6.6	7.4	8.2	Ordinateurs, logiciels et autres équipements électroniques	10
-1.6	4.9	10.5	11.4	5.3	Produits divers	11
4.7	3.9	6.3	11.6	6.9	Total, ensemble des groupes de commerce	12
					Régions	
10.9	2.8	6.4	13.4	7.5	Terre-Neuve	13
6.9	16.3	5.7	3.4	3.2	Île-du-Prince-Édouard	14
1.6	14.5	-0.5	-0.2	0.6	Nouvelle-Écosse	15
12.8	11.0	8.5	22.7	12.5	Nouveau-Brunswick	16
10.9	2.9	7.4	12.8	8.0	Québec	17
3.1	5.2	6.8	13.8	8.2	Ontario	18
-6.6	0.1	19.2	14.5	9.0	Manitoba	19
3.5	12.2	14.3	14.0	11.8	Saskatchewan	20
6.0	2.8	4.5	10.1	6.4	Alberta	21
3.3	-2.9	-0.7	1.4	-0.8	Colombie-Britannique	22
10.3	-5.5	-24.1	-6.8	-5.7	Yukon	23
35.4	46.8	19.1	11.5	21.4	Territoires du Nord-Ouest	24

Table 3.**Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation for Sales**

No.	Trade Group	Response Fraction			
		Fraction de réponse			
		June 1998 Juin	May 1998 Mai	April 1998 Avril	March 1998 Mars
		per cent - pourcentage			
	Trade Group - Canada				
1	Food products	90.7	93.6	93.8	93.4
2	Beverage, drug and tobacco products	86.9	87.1	85.2	88.4
3	Apparel and dry goods	91.8	93.9	89.7	90.8
4	Household goods	94.3	95.4	94.0	95.4
5	Motor vehicles, parts and accessories	94.8	98.4	98.3	98.3
6	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	89.8	94.6	88.2	92.6
7	Lumber and building materials	87.6	91.4	92.4	94.3
8	Farm machinery, equipment and supplies	92.4	94.9	94.0	94.3
9	Industrial and other machinery, equipment and supplies	86.0	89.6	88.1	90.1
10	Computers, packaged software and other electronic machinery	83.9	89.2	88.7	87.4
11	Other products	88.7	91.9	90.9	87.4
12	Total, all trade groups	89.3	92.9	92.0	92.1
	Regions				
13	Newfoundland	90.8	94.7	93.2	92.5
14	Prince Edward Island	92.8	95.1	94.4	89.5
15	Nova Scotia	92.7	92.6	89.5	90.7
16	New Brunswick	90.0	91.7	90.5	90.9
17	Quebec	86.5	93.8	89.7	91.1
18	Ontario	91.4	93.3	93.5	92.8
19	Manitoba	90.3	91.5	90.7	91.1
20	Saskatchewan	84.8	92.7	86.7	86.4
21	Alberta	87.6	91.8	92.0	92.2
22	British Columbia	87.8	91.6	92.1	92.7
23	Yukon	68.2	87.2	86.5	89.6
24	Northwest Territories	71.8	70.8	68.9	77.2

Tableau 3.

Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation des ventes

Coefficient of variation				Groupe de commerce	N°
Coefficient de variation					
June 1998 Juin	May 1998 Mai	April 1998 Avril	March 1998 Mars		
per cent - pourcentage					
				Groupe de commerce - Canada	
1.7	1.6	1.5	1.4	Produits alimentaires	1
1.9	2.1	1.7	1.7	Boissons, médicaments et tabac	2
4.8	4.5	6.3	5.6	Vêtements et articles de mercerie	3
4.3	5.4	4.7	4.0	Articles ménagers	4
1.2	1.2	1.0	0.9	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	5
5.1	4.5	4.1	4.6	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	6
3.8	4.2	3.8	3.8	Bois et matériaux de construction	7
5.3	5.2	4.1	3.2	Machines, matériel et fournitures agricoles	8
2.7	2.5	2.9	2.7	Machines, matériel et fournitures industriels et autres	9
1.9	2.2	2.1	1.8	Ordinateurs, logiciels et autres équipements électroniques	10
2.0	2.1	1.8	1.7	Produits divers	11
0.8	0.8	0.8	0.7	Total, ensemble des groupes de commerce	12
				Régions	
1.6	1.8	1.8	2.1	Terre-Neuve	13
2.9	2.5	1.6	2.4	Île-du-Prince-Édouard	14
5.6	5.7	4.0	2.8	Nouvelle-Écosse	15
2.2	2.0	1.6	1.5	Nouveau-Brunswick	16
1.9	2.0	1.8	1.7	Québec	17
1.3	1.2	1.1	1.1	Ontario	18
1.7	2.0	1.7	1.5	Manitoba	19
3.0	2.2	1.9	2.3	Saskatchewan	20
2.6	2.6	2.5	2.3	Alberta	21
2.4	2.9	2.4	2.1	Colombie-Britannique	22
--	0.5	--	2.3	Yukon	23
--	--	--	--	Territoires du Nord-Ouest	24

Table 4.**Wholesale Merchants Inventories, Seasonally Adjusted, by Trade Group**

No.	Trade Group	Inventories Stocks				Change from previous month Variation du mois précédent	
		June 1998	May 1998	April 1998	March 1998	June 1998	May 1998
		Juin	Mai	Avril	Mars	Juin	Mai
		millions of dollars - millions de dollars					
	Trade Group - Canada						
1	Food products	2627	2621	2646	2640	0.3	-1.0
2	Beverage, drug and tobacco products	2172	2207	2041	2028	-1.6	8.1
3	Apparel and dry goods	1237	1183	1209	1205	4.6	-2.1
4	Household goods	1605	1623	1577	1544	-1.1	3.0
5	Motor vehicles, parts and accessories	5690	5663	5574	5491	0.5	1.6
6	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	3410	3370	3337	3354	1.2	1.0
7	Lumber and building materials	3502	3454	3409	3403	1.4	1.3
8	Farm machinery, equipment and supplies	2289	2249	2218	2259	1.8	1.4
9	Industrial and other machinery, equipment and supplies	9730	9691	9577	9526	0.4	1.2
10	Computers, packaged software and other electronic machinery	2291	2298	2344	2357	-0.3	-2.0
11	Other products	5333	5294	5451	5370	0.7	-2.9
12	Total, all trade groups	39888	39653	39383	39177	0.6	0.7

Table 5.**Wholesale Merchants Inventories, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group**

No.	Trade Group	Inventories Stocks			
		June 1998	May 1998	April 1998	March 1998
		Juin	Mai	Avril	Mars
		millions of dollars - millions de dollars			
	Trade Group - Canada				
1	Food products	2595	2598	2632	2563
2	Beverage, drug and tobacco products	2167	2166	2016	1987
3	Apparel and dry goods	1318	1193	1188	1197
4	Household goods	1614	1582	1545	1474
5	Motor vehicles, parts and accessories	5673	5939	5817	5908
6	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	3453	3441	3436	3378
7	Lumber and building materials	3646	3699	3659	3594
8	Farm machinery, equipment and supplies	2377	2339	2327	2347
9	Industrial and other machinery, equipment and supplies	9836	9830	9734	9511
10	Computers, packaged software and other electronic machinery	2209	2327	2401	2381
11	Other products	5170	5547	5869	5656
12	Total, all trade groups	40058	40663	40624	39997

Tableau 4.

Stocks des marchands de gros, désaisonnalisés, selon le groupe de commerce

Change from previous month Variation du mois précédent		Change from previous year Variation de l'année précédente				Groupe de commerce	N°
April 1998 Avril	March 1998 Mars	June 1998 Juin	May 1998 Mai	April 1998 Avril	March 1998 Mars		
per cent - pourcentage							
Groupe de commerce - Canada							
0.2	-0.2	2.5	4.1	5.5	4.5	Produits alimentaires	1
0.7	-2.9	17.9	21.7	9.8	12.4	Boissons, médicaments et tabac	2
0.3	1.0	14.0	8.5	7.8	11.0	Vêtements et articles de mercerie	3
2.1	-0.7	10.6	14.1	12.2	10.2	Articles ménagers	4
1.5	1.9	16.4	20.7	18.5	15.2	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	5
-0.5	0.6	11.6	12.6	12.1	13.2	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	6
0.2	-1.7	3.3	5.7	5.6	6.6	Bois et matériaux de construction	7
-1.8	0.4	15.4	16.1	19.3	25.3	Machines, matériel et fournitures agricoles	8
0.5	2.3	12.5	13.3	12.9	15.3	Machines, matériel et fournitures industriels et autres	9
-0.5	0.1	-1.6	-1.7	-0.6	0.1	Ordinateurs, logiciels et autres équipements électroniques	10
1.5	5.5	-2.0	-1.5	2.0	1.8	Produits divers	11
0.5	1.3	8.8	10.2	9.9	10.6	Total, ensemble des groupes de commerce	12

Tableau 5.

Stocks des marchands de gros, non-désaisonnalisés, selon le groupe de commerce

Change from previous year Variation de l'année précédente				Groupe de commerce	N°
June 1998 Juin	May 1998 Mai	April 1998 Avril	March 1998 Mars		
per cent - pourcentage					
Groupe de commerce - Canada					
2.0	3.4	6.2	4.8	Produits alimentaires	1
18.2	22.5	9.8	12.2	Boissons, médicaments et tabac	2
13.9	8.4	8.0	10.7	Vêtements et articles de mercerie	3
10.7	14.4	12.0	10.4	Articles ménagers	4
16.0	20.5	18.4	14.4	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	5
11.5	12.4	12.2	13.0	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	6
4.2	5.3	5.0	5.8	Bois et matériaux de construction	7
15.4	15.7	18.8	24.7	Machines, matériel et fournitures agricoles	8
12.3	13.4	13.2	15.5	Machines, matériel et fournitures industriels et autres	9
-2.3	-2.2	-0.5	0.5	Ordinateurs, logiciels et autres équipements électroniques	10
-2.3	-1.6	2.4	2.5	Produits divers	11
8.7	10.0	9.9	10.5	Total, ensemble des groupes de commerce	12

Table 6.**Wholesale Merchants, Inventories/Sales Ratio, Seasonally Adjusted, by Trade Group**

No.	Trade Group	Inventories/sales ratio Rapport stocks/ventes			
		June 1998 Juin	May 1998 Mai	April 1998 Avril	March 1998 Mars
	Trade Group - Canada				
1	Food products	0.61	0.62	0.61	0.63
2	Beverage, drug and tobacco products	1.10	1.11	1.07	1.06
3	Apparel and dry goods	2.34	2.13	2.10	2.22
4	Household goods	1.89	1.94	1.90	1.86
5	Motor Vehicles, parts and accessories	1.23	1.14	1.10	1.10
6	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1.77	1.74	1.69	1.72
7	Lumber and building materials	1.77	1.74	1.68	1.67
8	Farm machinery, equipment and supplies	3.12	3.03	2.82	3.08
9	Industrial and other machinery, equipment and supplies	2.38	2.37	2.30	2.31
10	Computers, packaged software and other electronic machinery	0.87	0.91	0.93	0.96
11	Other products	1.31	1.22	1.26	1.29
12	Total, all trade groups	1.44	1.41	1.38	1.40

Table 7.**Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation for Inventories**

No.	Trade Group	Response fraction Fraction de réponse			
		June 1998 Juin	May 1998 Mai	April 1998 Avril	March 1998 Mars
		per cent - pourcentage			
	Trade Group - Canada				
1	Food products	77.5	81.6	81.0	79.9
2	Beverage, drug and tobacco products	75.6	84.2	82.7	74.9
3	Apparel and dry goods	66.7	70.1	68.8	69.9
4	Household goods	85.1	81.1	84.1	81.4
5	Motor Vehicles, parts and accessories	89.4	92.2	93.2	92.7
6	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	80.9	87.8	85.6	85.6
7	Lumber and building materials	72.2	75.9	79.3	78.1
8	Farm machinery, equipment and supplies	78.1	82.5	80.4	81.7
9	Industrial and other machinery, equipment and supplies	68.5	79.4	77.1	78.8
10	Computers, packaged software and other electronic machinery	76.1	79.7	75.9	74.1
11	Other products	75.3	76.2	77.2	76.6
12	Total, all trade groups	76.3	81.6	81.0	80.7

Tableau 6.

Marchands de gros, rapport stocks/ventes, désaisonnalisé, selon le groupe de commerce

Inventories/sales ratio Rapport stocks/ventes				Groupe de commerce	No
June 1997 Juin	May 1997 Mai	April 1997 Avril	March 1997 Mars		
				Groupe de commerce - Canada	
0.61	0.60	0.60	0.60	0.60 Produits alimentaires	1
1.07	1.07	1.08	1.06	1.06 Boissons, médicaments et tabac	2
2.15	2.15	2.20	2.16	2.16 Vêtements et articles de mercerie	3
1.91	1.93	1.90	1.94	1.94 Articles ménagers	4
1.05	1.00	1.04	1.06	1.06 Véhicules automobiles, pièces et accessoires	5
1.71	1.69	1.67	1.72	1.72 Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	6
1.58	1.55	1.49	1.51	1.51 Bois et matériaux de construction	7
2.69	2.58	2.74	2.79	2.79 Machines, matériel et fournitures agricoles	8
2.18	2.18	2.19	2.14	2.14 Machines, matériel et fournitures industriels et autres	9
0.98	1.03	1.02	1.02	1.02 Ordinateurs, logiciels et autres équipements électroniques	10
1.31	1.31	1.37	1.37	1.37 Produits divers	11
1.36	1.34	1.36	1.36	1.36 Total, ensemble des groupes de commerce	12

Tableau 7.

Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation des stocks

Coefficient of variation Coefficient de variation				Groupe de commerce	No
June 1998 Juin	May 1998 Mai	April 1998 Avril	March 1998 Mars		
per cent - pourcentage					
				Groupe de commerce - Canada	
3.2	3.2	3.1	3.0	3.0 Produits alimentaires,	1
4.4	4.3	3.3	3.2	3.2 Boissons, médicaments et tabac	2
4.7	4.4	4.4	4.5	4.5 Vêtements et articles de mercerie	3
5.2	5.2	5.0	4.7	4.7 Articles ménagers	4
3.5	3.3	2.3	2.1	2.1 Véhicules automobiles, pièces et accessoires	5
4.2	4.2	4.2	4.2	4.2 Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	6
3.9	4.2	3.9	4.0	4.0 Bois et matériaux de construction	7
5.0	5.0	4.9	4.9	4.9 Machines, matériel et fournitures agricoles	8
3.8	3.7	3.6	3.6	3.6 Machines, matériel et fournitures industriels et autres	9
3.6	3.5	3.5	3.4	3.4 Ordinateurs, logiciels et autres équipements électroniques	10
2.5	2.6	2.7	2.6	2.6 Produits divers	11
1.3	1.3	1.2	1.2	1.2 Total, ensemble des groupes de commerce	12

