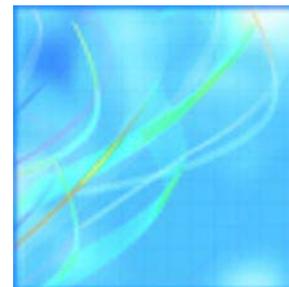


N° 63-271-X au catalogue

# Commerce de gros annuel

2008



Statistique  
Canada

Statistics  
Canada

Canada

## Comment obtenir d'autres renseignements

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca). Vous pouvez également communiquer avec nous par courriel à [infostats@statcan.gc.ca](mailto:infostats@statcan.gc.ca) ou par téléphone entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros suivants :

### Centre de contact national de Statistique Canada

Numéros sans frais (Canada et États-Unis) :

Service de renseignements	1-800-263-1136
Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Télécopieur	1-877-287-4369

Appels locaux ou internationaux :

Service de renseignements	1-613-951-8116
Télécopieur	1-613-951-0581

### Programme des services de dépôt

Service de renseignements	1-800-635-7943
Télécopieur	1-800-565-7757

## Comment accéder à ce produit

Le produit n° 63-271-X au catalogue est disponible gratuitement sous format électronique. Pour obtenir un exemplaire, il suffit de visiter notre site Web à [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca) et de choisir la rubrique « Publications ».

## Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de *normes de service à la clientèle* que les employés observent. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca) sous « À propos de nous » > « Offrir des services aux Canadiens ».

# Commerce de gros annuel

2008

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2010

Tous droits réservés. Le contenu de la présente publication électronique peut être reproduit en tout ou en partie, et par quelque moyen que ce soit, sans autre permission de Statistique Canada, sous réserve que la reproduction soit effectuée uniquement à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé destiné aux journaux et/ou à des fins non commerciales. Statistique Canada doit être cité comme suit : Source (ou « Adapté de », s'il y a lieu) : Statistique Canada, année de publication, nom du produit, numéro au catalogue, volume et numéro, période de référence et page(s). Autrement, il est interdit de reproduire le contenu de la présente publication, ou de l'emmagasiner dans un système d'extraction, ou de le transmettre sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, reproduction électronique, mécanique, photographique, pour quelque fin que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable des Services d'octroi de licences, Division des services à la clientèle, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Mars 2010

N° 63-271-X au catalogue

ISSN 1920-0005

Périodicité : annuelle

Ottawa

This publication is also available in English.

---

#### **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.*

# Information pour l'utilisateur

---

## Signes conventionnels

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

- . indisponible pour toute période de référence
- .. indisponible pour une période de référence précise
- ... n'ayant pas lieu de figurer
- 0 zéro absolu ou valeur arrondie à zéro
- 0<sup>s</sup> valeur arrondie à 0 (zéro) là où il y a une distinction importante entre le zéro absolu et la valeur arrondie
- p provisoire
- r révisé
- x confidentiel en vertu des dispositions de la *Loi sur la statistique*
- E à utiliser avec prudence
- F trop peu fiable pour être publié

## Note aux lecteurs

---

Les statistiques financières annuelles du présent communiqué sont fondées sur une enquête-échantillon et représentent pour le commerce de gros les activités de tous les établissements (Système de classification des industries de l'Amérique du Nord 41) des entreprises constituées et non constituées en sociétés dans le Registre des entreprises de Statistique Canada.

Les statistiques annuelles comprennent les estimations pour les grossistes de céréales et de pétrole et pour les agents et les courtiers qui ne font pas partie de l'Enquête mensuelle sur le commerce de gros.

L'**unité statistique** utilisée dans l'enquête est l'établissement (sur le plan opérationnel).

On obtient la **marge brute** en soustrayant le coût des biens vendus du total des recettes d'exploitation.

On obtient le **bénéfice d'exploitation** en soustrayant du total des recettes d'exploitation le total des dépenses d'exploitation, majorées pour tenir compte du coût des biens vendus (les stocks d'ouverture plus les achats moins les stocks de fermeture).

On obtient le **ratio dépenses-recettes d'exploitation** en divisant le total des dépenses d'exploitation par le total des recettes d'exploitation. Le ratio s'exprime sous forme de pourcentage des recettes d'exploitation totales.

# Table des matières

---

<b>Commerce de gros annuel</b>	<b>5</b>
La majorité des groupes du commerce de gros affichent des gains	5
Légère baisse de la marge brute des grossistes	6
Les dépenses d'exploitation diminuent légèrement	7
Les produits alimentaires arrivent en tête des bénéfiques d'exploitation	7
Les provinces des Prairies dominaient	7
Les recettes d'exploitation continuent d'augmenter en Colombie-Britannique	8
Augmentations généralisées des recettes au Québec, et diminutions des recettes en Ontario	8
Le Nouveau-Brunswick a affiché la plus forte croissance dans les provinces de l'Atlantique	9
<b>Produits connexes</b>	<b>10</b>
<b>Tableaux statistiques</b>	
1 Statistiques sommaires pour le commerce de gros, 2008	12
2 Marge brute et bénéfiques d'exploitation pour le commerce de gros	13
<b>Appendice</b>	
I Définitions, sources de données et méthodes	14

## Commerce de gros annuel

---

Comme la plupart des secteurs de l'économie canadienne, l'industrie du commerce de gros a été touchée par le ralentissement économique mondial. Les grossistes ont affiché une solide croissance pendant la première moitié de 2008, suivie d'un repli à compter d'octobre.

Plusieurs facteurs économiques ont eu une incidence sur l'ensemble du commerce de gros au Canada en 2008. Pour une deuxième année consécutive, l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain s'est traduite par une augmentation de la demande d'importations incluant, notamment, une hausse des investissements canadiens en machines et matériel étrangers. Les grossistes ont également bénéficié d'un gain des exportations, en particulier pour les produits énergétiques.

Les grossistes ont vu leurs recettes d'exploitation augmenter de 7,8 % en 2008, tandis que le coût des biens vendus a grimpé de 8,9 %. Par conséquent, les marges brutes des grossistes comme pourcentage des recettes d'exploitation totales ont diminué, passant de 18,4 % en 2007 à 17,8 % en 2008. Toutefois, le ratio dépenses-recettes d'exploitation s'est replié, passant de 14,1 % en 2007 à 13,3 % en 2008. Par conséquent, les bénéfices d'exploitation comme pourcentage des recettes d'exploitation ont augmenté légèrement, passant de 4,3 % en 2007 à 4,5 % en 2008.

### La majorité des groupes du commerce de gros affichent des gains

Les recettes d'exploitation ont augmenté dans 15 des 17 groupes du commerce de gros en 2008, ce qui représente 90 % des recettes totales. Les grossistes du secteur du pétrole ont représenté plus de la moitié de la hausse annuelle des recettes d'exploitation totales de l'industrie en 2008.

En 2008, les recettes des grossistes de pétrole ont augmenté de 28,4 % par rapport à 2007, pour s'établir à 168,0 milliards de dollars, principalement en raison de l'augmentation des prix du pétrole brut. D'après les données du Commerce international de marchandises du Canada, les exportations de produits énergétiques ont enregistré une progression de 37,8 %, une des plus fortes hausses de tous les produits exportés en 2008. Les recettes d'exploitation des grossistes de pétrole ont plus que doublé par rapport au niveau de 70,8 milliards de dollars déclaré en 2003.

En 2008, les grossistes de pétrole représentaient 22,5 % des recettes totales de l'industrie, ce qui constitue la plus forte proportion des 17 groupes de l'industrie. Cette proportion était en hausse par rapport à 18,9 % en 2007.

Ailleurs, les recettes d'exploitation pour les grossistes de produits agricoles ont augmenté de 31,0 % en 2008, après une hausse de 18,0 % l'année précédente. Les recettes plus élevées pour les grossistes d'oléagineux et de céréales étaient principalement à l'origine de la hausse la plus récente. Ces grossistes représentent plus de la moitié de l'ensemble des recettes d'exploitation dans le groupe des produits agricoles.

L'augmentation des prix et des exportations en 2008 était à l'origine de la vigueur des produits agricoles. D'après l'Indice des prix des produits agricoles (IPPA), les prix des oléagineux et des céréales ont augmenté de 36,9 % et de 21,7 % respectivement.

La catégorie des « autres produits », composée principalement d'engrais et de produits agricoles, de produits chimiques, de produits recyclés et de produits du papier, a enregistré sa plus forte croissance annuelle (+12,6 %) en 2008. Cette progression était largement attribuable à la hausse de 47,1 % observée chez les grossistes de produits chimiques agricoles, qui représentent environ un quart des recettes d'exploitation dans le groupe des « autres produits ».

Les prix étaient un facteur important à l'origine de l'augmentation des recettes d'exploitation des grossistes de produits chimiques agricoles. Compte tenu de la forte hausse de la demande mondiale de produits agricoles, les prix

de ces produits ont considérablement augmenté en 2008. D'après l'IPPI, les prix de l'engrais étaient environ 59 % supérieurs en 2008 qu'en 2007.

Cette demande provenait en grande partie de marchés en développement comme la Chine, l'Inde et le Brésil. Selon les données du Commerce international de marchandises du Canada, les exportations d'engrais et de matières fertilisantes ont continué de progresser en 2008, affichant une hausse de 87,4 % après une croissance de 21,6 % en 2007.

Les recettes d'exploitation des grossistes de produits métalliques, un secteur du commerce de gros associé à la construction, ont augmenté de 10,7 % après un repli de 1,9 % en 2007. L'augmentation des prix de l'acier et de la demande découlant des investissements dans la construction non résidentielle au Canada sont les principaux facteurs à l'origine de cette croissance.

Les grossistes du groupe de commerce pharmaceutique ont enregistré une hausse de 8,6 % des recettes d'exploitation en 2008. C'était la quatrième année où la croissance des recettes d'exploitation dépassait celle de l'ensemble du secteur du commerce de gros. Ces grossistes ont continué de tirer profit de l'augmentation de la demande des utilisateurs finals à l'égard des produits pharmaceutiques. D'après l'Enquête trimestrielle sur les marchandises vendues au détail, les ventes annualisées de médicaments d'ordonnance ont augmenté de 5,2 %, tandis que celles de médicaments sans ordonnance ont crû de 3,9 % en 2008.

En revanche, les grossistes de bois d'oeuvre et de menuiseries ont enregistré une baisse de leurs recettes de 16,6 %, pour se chiffrer à 11,4 milliards de dollars en 2008. Les recettes d'exploitation ont diminué pendant cinq des six années entre 2003 et 2008. Ce ralentissement était en partie attribuable aux prix du bois d'oeuvre, qui ont diminué de 2,1 % selon l'IPPI. Par ailleurs, la Société canadienne d'hypothèques et de logement a signalé une baisse des mises en chantier d'habitations en 2008. De plus, les exportations de bois d'oeuvre ont diminué de 27,6 % en 2008.

Les recettes du groupe des véhicules automobiles ont diminué de 14,3 % en 2008 pour se situer à 65,9 milliards de dollars, après deux années de gains. Les recettes d'exploitation déclarées par les grossistes de véhicules automobiles sont tombées à leur plus bas niveau depuis 2003. Ce repli était largement attribuable au ralentissement de la demande de véhicules plus gros et énergivores. D'après les données du Commerce international de marchandises du Canada, les importations de camions ont diminué de 13,5 % en 2008.

### **Légère baisse de la marge brute des grossistes**

Exprimé en pourcentage des recettes d'exploitation totales, les marges brutes ont diminué à 17,8 % des recettes d'exploitation en 2008, en baisse par rapport à 18,4 % un an plus tôt.

Les marges comme pourcentage des recettes d'exploitation variaient largement au sein du secteur du commerce de gros. La plus faible marge (3,9 %) a été enregistrée par les grossistes de produits du pétrole. La marge la plus élevée a été observée pour les grossistes d'habillement (36,2 %), suivis des grossistes de machines de bureau et d'usage professionnel (33,1 %) et des grossistes d'alcool et de produits du tabac (31,0 %).

Les grossistes de véhicules automobiles ont enregistré la plus forte hausse des marges de tous les groupes de commerce des grossistes. Leur marge comme pourcentage des recettes d'exploitation était de 10,1 % en 2007 à 11,7 % en 2008. Le coût des biens vendus pour les grossistes de véhicules automobiles a diminué de 15,9 % en 2008, dépassant le repli de 14,3 % des recettes d'exploitation.

Les grossistes de produits alimentaires ont enregistré une hausse de 11,2 % de leurs marges brutes, qui se sont situées à 17,0 milliards de dollars en 2008. Leurs marges comme pourcentage des recettes d'exploitation ont augmenté de 1,4 point par rapport à 2007, les recettes d'exploitation ayant monté de 3,2 % et le coût des biens vendus, de 1,4 %.

En revanche, malgré la hausse des recettes d'exploitation, les grossistes des « autres produits » ont vu leurs marges comme pourcentage des recettes chuter de 2,0 points, pour s'établir à 18,8 %. Leur coût des ventes a augmenté de 15,5 % en 2008, tandis que les recettes d'exploitation pour ce groupe de commerce se sont accrues de 12,6 % en 2008. L'augmentation tant sur le plan des coûts que des recettes était parallèle aux prix.

## Les dépenses d'exploitation diminuent légèrement

Le ratio dépenses-recettes d'exploitation a diminué, passant de 14,1 % en 2007 à 13,3 % en 2008. Ce ratio variait d'un sommet de 30,3 % pour le groupe des vêtements à un creux de 2,0 % pour le groupe des produits du pétrole.

Les recettes d'exploitation des grossistes ont augmenté de 7,8 % en 2008, mais leurs dépenses d'exploitation ont progressé à un rythme plus lent, en hausse de 2,3 % pour atteindre 99,5 milliards de dollars en 2008. La rémunération de la main-d'oeuvre représentait 45,1 % des dépenses d'exploitation.

Les grossistes de produits pharmaceutiques, ainsi que les grossistes de produits alimentaires, ont déclaré les plus fortes baisses de leur ratio dépenses-recettes d'exploitation en 2008, sous l'effet combiné d'une croissance considérable des revenus et d'un repli des dépenses d'exploitation. Le ratio a diminué de 2,0 points dans le groupe des produits pharmaceutiques et de 1,4 point dans le groupe des produits alimentaires.

## Les produits alimentaires arrivent en tête des bénéficiaires d'exploitation

La hausse des recettes d'exploitation chez les grossistes a fait grimper les bénéfices en 2008. Les bénéfices d'exploitation se chiffraient à 33,6 milliards de dollars, en hausse de 11,7 % par rapport à 30,0 milliards de dollars en 2007. Dans l'ensemble, les bénéfices d'exploitation pour les grossistes comme pourcentage des recettes d'exploitation totales ont augmenté, passant de 4,3 % en 2007 à 4,5 % en 2008.

Parmi les marchands en gros, les grossistes de produits alimentaires ont enregistré la plus forte augmentation des bénéfices d'exploitation de l'industrie du commerce de gros. Les bénéfices d'exploitation comme pourcentage des recettes d'exploitation ont augmenté de 2,7 points pour se chiffrer à 7,4 % en 2008. Les grossistes de produits alimentaires, qui ont affiché une hausse de 3,1 % des recettes d'exploitation, ont vu leur coût des biens vendus progresser à un rythme plus lent que les recettes en 2008.

Ailleurs dans l'industrie, les grossistes de produits métalliques, de produits pharmaceutiques et de produits agricoles figuraient parmi ceux qui ont enregistré des hausses des bénéfices d'exploitation.

Malgré ces hausses, certains grands grossistes n'ont pas obtenu d'aussi bons résultats en 2008 qu'en 2007. Il s'agit entre autres du groupe des ordinateurs, des produits d'habillement et des produits ménagers et personnels.

## Les provinces des Prairies dominaient

Presque toutes les provinces et tous les territoires ont affiché une hausse de leurs recettes d'exploitation en 2008. Dans les régions, les gains les plus remarquables ont été observés dans les provinces des Prairies.

Les grossistes de la Saskatchewan ont affiché le plus haut taux de croissance annuel des provinces. Les recettes d'exploitation en Saskatchewan ont augmenté de 46,1 % en 2008 pour se chiffrer à plus de 30,5 milliards de dollars.

Le rendement solide des grossistes de la Saskatchewan était largement attribuable à la croissance des recettes dans le groupe de commerce des « autres produits », qui représentait 51,6 % de la croissance dans la province. L'augmentation marquée des exportations canadiennes d'engrais et de matières fertilisantes a fait grimper les recettes d'exploitation du groupe des « autres produits » de la province. Ce groupe a augmenté de 104,2 % pour s'établir à 9,7 milliards de dollars, en hausse de plus de 4,8 milliards de dollars par rapport à 2007.

En Saskatchewan, les marges brutes comme pourcentage des recettes d'exploitation se situaient à 0,5 point au-dessous de celles de 2007, le coût des biens vendus ayant augmenté un peu plus vite que les recettes. Les grossistes de la Saskatchewan ont enregistré la deuxième hausse en importance des bénéfices d'exploitation. Les bénéfices d'exploitation comme pourcentage des recettes ont crû de 3,5 % en 2007 à 4,5 % en 2008.

Au Manitoba, les recettes du commerce de gros ont augmenté de 29,6 % pour atteindre 28,5 milliards de dollars, surtout en raison du rendement solide des groupes « autres produits » et « produits agricoles ». Collectivement, ces deux groupes de commerce représentaient environ 60 % des recettes d'exploitation totales de la province. En 2008,

les grossistes de produits agricoles ont tiré profit de la forte demande d'oléagineux et de céréales, affichant des recettes d'exploitation de 12,2 milliards de dollars, en hausse de 42,7 % par rapport à 2007.

Les grossistes du Manitoba ont vu leurs marges brutes augmenter de 31,5 % pour se chiffrer à plus de 4,9 milliards de dollars en 2008. Les marges comme pourcentage des recettes d'exploitation se situaient à 17,1 %, soit un peu plus que la proportion de 16,8 % déclarée en 2007. Par ailleurs, leurs dépenses d'exploitation comme pourcentage des recettes d'exploitation s'établissaient à 8,7 % en 2008, en baisse par rapport à la proportion de 10,4 % l'année précédente. Les bénéfices d'exploitation comme pourcentage des recettes ont grimpé, passant de 6,4 % à 8,4 % au Manitoba en 2008, ce qui constitue la plus forte variation en points de toutes les provinces.

En Alberta, en conséquence des investissements dans le secteur de l'énergie, les recettes d'exploitation du commerce de gros ont augmenté de 20,7 %, pour se situer à 168,2 milliards de dollars. La vigueur de 2008 était en grande partie attribuable à un groupe commercial, les produits du pétrole, qui représentait environ 57,4 % des recettes d'exploitation des grossistes de l'Alberta et qui était responsable de plus de 87 % de la croissance. Parmi les autres groupes ayant déclaré une forte croissance des recettes, mentionnons les grossistes de pièces et d'accessoires automobiles (+36,9 %) et de produits métalliques (+33,1 %).

Les marges brutes comme pourcentage des recettes d'exploitation ont diminué de 1,4 point par rapport à 2007. Le coût des biens vendus pour les grossistes de l'Alberta a augmenté de 22,6 %, dépassant la croissance des recettes d'exploitation. Malgré ce repli des marges, les dépenses d'exploitation ont chuté à 7,5 % des recettes d'exploitation en 2008, en baisse de 9,1 % en 2007. L'effet global s'est traduit par une hausse de 0,2 point du ratio bénéfices-recettes d'exploitation, qui a atteint 3,8 % en 2008.

### **Les recettes d'exploitation continuent d'augmenter en Colombie-Britannique**

Dans la province voisine de la Colombie-Britannique, les grossistes ont vu leurs recettes d'exploitation augmenter de 4,4 % pour atteindre 60,8 milliards de dollars, soit la cinquième année consécutive de croissance.

Les grossistes des « autres produits » ont enregistré une hausse de 23,9 % de leurs recettes, qui se sont chiffrées à 7,7 milliards de dollars en 2008, tandis que les recettes d'exploitation pour le groupe pharmaceutique ont augmenté de 10,6 % par rapport à l'année précédente. Ces gains ont été épongés en partie par une diminution des recettes d'exploitation pour les grossistes de véhicules automobiles, en baisse de 18,5 % en 2008.

Le coût des biens vendus pour les grossistes de la Colombie-Britannique a augmenté de seulement 3,3 %, un rythme bien plus lent que les recettes d'exploitation. Par conséquent, une hausse de 0,9 point des marges brutes comme pourcentage des recettes d'exploitation a été observée. Le ratio dépenses-recettes d'exploitation a progressé, pour se situer à 16,3 % en 2008, en hausse par rapport à 15,8 % l'année précédente. Résultat global : une hausse de 0,4 point du ratio bénéfices-recettes d'exploitation en 2008.

### **Augmentations généralisées des recettes au Québec, et diminutions des recettes en Ontario**

Au Québec, des gains généralisés ont donné lieu aux meilleurs résultats de cette province depuis 2004, les recettes d'exploitation ayant augmenté de 6,0 % pour s'établir à 129,8 milliards de dollars en 2008. Les augmentations ont été particulièrement marquées dans le groupe du pétrole (+21,3 %), les machines de bureau et d'usage professionnel (+17,7 %) et les vêtements (+14,5 %). En revanche, les recettes d'exploitation ont ralenti dans le secteur du bois d'oeuvre et des menuiseries et dans celui de l'alcool et des produits du tabac.

Les marges brutes comme pourcentage des recettes d'exploitation sont demeurées pour ainsi dire inchangées, à 21,6 %. Les dépenses d'exploitation représentaient 15,9 % des recettes d'exploitation en 2008, en baisse par rapport à 16,5 % l'année précédente. Les bénéfices d'exploitation comme pourcentage des recettes ont augmenté de 0,5 point pour se chiffrer à 5,6 % en 2008.

En 2008, les recettes d'exploitation des grossistes en Ontario se sont établies à 280,6 milliards de dollars, en baisse de 2,4 % par rapport à 2007. Il s'agissait de la sixième année consécutive où le taux de croissance des recettes des

grossistes en Ontario se situait au-dessous de la moyenne canadienne. En 2008, l'Ontario représentait 37,6 % des recettes totales de l'industrie, soit la plus forte proportion de l'ensemble des provinces et des territoires. Néanmoins, cette proportion constitue une baisse par rapport à 41,5 % en 2007.

Le repli de 2008 était largement attribuable au groupe de commerce des véhicules automobiles. Après une croissance de 5,7 % en 2007, les recettes de l'industrie des véhicules automobiles en Ontario ont diminué de 17,4 % pour se chiffrer à 42,2 milliards de dollars. La baisse des prix et la demande faible des États-Unis étaient en grande partie à l'origine de la baisse de ce groupe de commerce en 2008.

Le coût des biens vendus s'est replié de 2,6 % en 2008, ce qui s'est traduit par une augmentation des marges brutes comme pourcentage des recettes de 20,8 % en 2008, comparativement à 20,6 % en 2007. Par ailleurs, les dépenses d'exploitation représentaient 16,6 % des recettes d'exploitation, soit une progression de 0,3 point par rapport à 2007. Les bénéfices d'exploitation comme pourcentage des recettes (4,2 %) sont demeurés pratiquement inchangés en 2008.

### **Le Nouveau-Brunswick a affiché la plus forte croissance dans les provinces de l'Atlantique**

Les recettes d'exploitation à l'étendue de la région de l'Atlantique ont atteint 46,9 milliards de dollars, en hausse de 15,3 % en 2008. Cette hausse suivait une augmentation de 9,8 % en 2007. Les recettes des grossistes ont augmenté dans les quatre provinces de l'Atlantique, celles du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve-et-Labrador et de l'Île-du-Prince-Édouard ayant surpassé le taux de croissance moyen national.

Les marges comme pourcentage des recettes d'exploitation variaient d'un grossiste à l'autre dans la région de l'Atlantique. Pour les grossistes de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard, les marges étaient respectivement de 1,0 et 0,3 point plus élevées qu'en 2007. En revanche, les grossistes du Nouveau-Brunswick et de Terre-Neuve-et-Labrador ont vu leurs marges chuter de 1,9 et 0,5 point respectivement en 2008.

## Produits connexes

---

### Choisis parmi les tableaux de CANSIM de Statistique Canada

---

081-0005	Enquête annuelle sur le commerce de gros, estimations financières par groupe de commerce fondée sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), annuel
081-0006	Enquête du commerce de gros, marchandises, annuel

---

### Choisis parmi les enquêtes de Statistique Canada

---

2445	Enquête annuelle sur le commerce de gros
5061	Enquête sur les marchandises vendues en gros selon l'origine et la destination

---

### Choisis parmi les tableaux sommaires de Statistique Canada

---

- Commerce de gros, statistiques d'exploitation, par province et territoire

## **Tableaux statistiques**

---

---

**Tableau 1**  
**Statistiques sommaires pour le commerce de gros, 2008**

	Total des revenus d'exploitation	Coût des biens vendus	Total de la rémunération du travail	Total des dépenses d'exploitation <sup>1</sup>	
	répartition en pourcentage	millions de dollars			
<b>Groupe de commerce - Canada</b>					
Produits agricoles	3,8	28 008,4	24 571,5	619,4	1 884,5
Produits pétroliers	22,5	167 950,3	161 367,7	840,8	3 327,9
Produits alimentaires	11,6	86 795,2	69 801,7	4 528,4	10 533,2
Alcool et tabac	1,2	9 166,5	6 325,2	750,2	1 880,8
Habillement	1,5	11 210,9	7 148,1	1 530,4	3 397,3
Articles ménagers et personnels	4,8	36 072,8	25 184,0	3 487,7	9 469,8
Produits pharmaceutiques	5,3	39 443,4	32 290,7	2 128,0	5 670,6
Véhicules automobiles	8,8	65 908,5	58 180,1	1 467,7	6 478,8
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	2,8	20 677,5	15 203,2	1 892,5	4 171,5
Matériaux de construction	6,5	48 533,0	35 634,8	5 155,0	9 711,3
Produits métalliques	2,7	20 312,6	16 608,0	1 362,6	2 325,1
Bois d'oeuvre et menuiseries	1,5	11 424,4	9 543,2	793,1	1 458,3
Machines et fournitures	7,3	54 320,7	39 915,9	6 203,9	11 084,2
Ordinateurs et autres appareils électroniques	4,3	32 418,1	25 993,8	3 539,1	5 898,9
Machines de bureau et d'usage professionnel	3,3	24 250,8	16 234,4	3 766,8	6 819,9
Produits divers	10,5	78 041,8	63 368,0	5 242,2	12 160,6
Agents et courtiers	1,6	11 623,1	5 662,0	1 557,1	3 248,1
Total	100,0	746 158,1	613 032,2	44 864,9	99 520,9
<b>Régions</b>					
Terre-Neuve-et-Labrador	0,6	4 449,9	3 771,8	289,3	531,5
Île-du-Prince-Édouard	0,1	710,4	x	61,6	109,2
Nouvelle-Écosse	1,3	9 816,4	7 872,9	727,0	1 463,9
Nouveau-Brunswick	4,3	31 954,9	29 718,0	568,7	1 480,4
Québec	17,4	129 763,7	101 878,2	9 309,4	20 656,1
Ontario	37,6	280 646,0	222 364,1	20 407,4	46 486,2
Manitoba	3,8	28 471,1	23 605,4	1 123,8	2 478,0
Saskatchewan	4,1	30 474,3	25 451,8	1 256,1	3 636,3
Alberta	22,5	168 169,0	149 158,2	6 210,8	12 572,8
Colombie-Britannique	8,1	60 803,5	47 980,3	4 817,7	9 920,6
Yukon	x	x	x	16,7	35,7
Territoires du Nord-Ouest	0,1	631,5	445,8	72,9	143,5
Nunavut	x	x	17,8	3,6	6,6

1. Le total des dépenses d'exploitation exclut le coût des biens vendus

**Tableau 2**  
**Marge brute et bénéfices d'exploitation pour le commerce de gros**

	Marge brute				Bénéfices d'exploitation			
	2007		2008		2007		2008	
	en millions de dollars	en pourcentage du revenu	en millions de dollars	en pourcentage du revenu	en millions de dollars	en pourcentage du revenu	en millions de dollars	en pourcentage du revenu
<b>Groupe de commerce - Canada</b>								
Produits agricoles	2 459,7	11,5	3 437,0	12,3	977,6	4,6	1 552,5	5,5
Produits pétroliers	6 306,7	4,8	6 582,5	3,9	3 130,9	2,4	3 254,7	1,9
Produits alimentaires	15 277,9	18,2	16 993,5	19,6	3 917,1	4,7	6 460,3	7,4
Alcool et tabac	2 855,2	31,7	2 841,4	31,0	955,3	10,6	960,5	10,5
Habillement	3 967,9	37,7	4 062,9	36,2	804,2	7,6	665,6	5,9
Articles ménagers et personnels	10 846,8	30,8	10 888,8	30,2	1 805,8	5,1	1 419,0	3,9
Produits pharmaceutiques	6 700,5	18,4	7 152,7	18,1	764,9	2,1	1 482,1	3,8
Véhicules automobiles	7 771,1	10,1	7 728,4	11,7	1 190,3	1,5	1 249,6	1,9
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	5 265,5	26,3	5 474,4	26,5	1 430,5	7,2	1 302,8	6,3
Matériaux de construction	12 814,1	26,6	12 898,3	26,6	3 161,4	6,6	3 187,0	6,6
Produits métalliques	3 176,5	17,3	3 704,6	18,2	882,4	4,8	1 379,4	6,8
Bois d'oeuvre et menuiseries	2 209,0	16,1	1 881,2	16,5	606,9	4,4	422,9	3,7
Machines et fournitures	13 720,5	26,1	14 404,8	26,5	3 169,3	6,0	3 320,5	6,1
Ordinateurs et autres appareils électroniques	6 965,2	21,8	6 424,3	19,8	1 489,9	4,7	525,3	1,6
Machines de bureau et d'usage professionnel	8 164,2	34,5	8 016,4	33,1	1 322,1	5,6	1 196,5	4,9
Produits divers	14 438,8	20,8	14 673,8	18,8	2 810,2	4,1	2 513,2	3,2
Agents et courtiers	4 457,7	45,1	5 961,1	51,3	1 672,3	16,9	2 713,0	23,3
<b>Total</b>	<b>127 397,2</b>	<b>18,4</b>	<b>133 125,9</b>	<b>17,8</b>	<b>30 091,0</b>	<b>4,3</b>	<b>33 605,0</b>	<b>4,5</b>
<b>Régions</b>								
Terre-Neuve-et-Labrador	623,8	15,8	678,1	15,2	154,0	3,9	146,6	3,3
Île-du-Prince-Édouard	118,3	18,7	x	x	22,4	3,5	x	x
Nouvelle-Écosse	1 755,7	18,7	1 943,5	19,8	455,9	4,9	479,7	4,9
Nouveau-Brunswick	2 370,0	8,9	2 236,9	7,0	942,0	3,5	756,5	2,4
Québec	26 446,2	21,6	27 885,6	21,5	6 215,2	5,1	7 229,4	5,6
Ontario	59 145,4	20,6	58 281,9	20,8	12 483,6	4,3	11 795,7	4,2
Manitoba	3 698,8	16,8	4 865,7	17,1	1 409,1	6,4	2 387,6	8,4
Saskatchewan	3 534,0	16,9	5 022,5	16,5	723,7	3,5	1 386,2	4,5
Alberta	17 694,0	12,7	19 010,8	11,3	5 043,2	3,6	6 438,0	3,8
Colombie-Britannique	11 780,9	20,2	12 823,2	21,1	2 570,9	4,4	2 902,6	4,8
Yukon	46,4	22,2	x	x	14,9	7,1	x	x
Territoires du Nord-Ouest	177,5	26,3	185,7	29,4	55,7	8,3	42,2	6,7
Nunavut	6,2	26,9	x	x	0,5	2,0	x	x

# Appendice I

---

## Définitions, sources de données et méthodes

### Aperçu

L'objectif de l'enquête annuelle sur le commerce de gros est de présenter des données courantes sur les recettes, les dépenses d'exploitation et les stocks des grossistes au Canada par groupe de commerce et au niveau national et provincial ou territorial pour l'année civile précédente. Ces données sont étudiées par tous les paliers de gouvernement, les organismes gouvernementaux, le secteur du commerce de gros et les particuliers afin d'évaluer les tendances dans le secteur, d'en mesurer le rendement, d'établir des données repères et d'étudier la structure évolutive du secteur du commerce de gros. Ces renseignements sont également des données d'entrée essentielles qui permettent de mesurer les marges brutes dans le Système canadien de comptabilité nationale (SCCN).

### Population cible

La population cible est l'ensemble des établissements de commerce de gros qui ont été actifs au Canada pendant l'année de référence. Ce secteur comprend deux grands types de grossistes, soit, d'une part, les marchands en gros et, d'autre part, les agents et les courtiers en gros. La population enquêtée est l'ensemble des établissements de commerce de gros dont il est réaliste de chercher à obtenir des renseignements. La population enquêtée diffère de la population cible car il est difficile de cerner toutes les unités relevant de la population cible à cause d'un manque de renseignements détaillés (p.ex. : erreur de classification des industries), sur certaines unités, surtout les petites entreprises dont les chiffres de ventes sont peu élevés. La population enquêtée comprend tous les établissements statistiques (entreprises incorporées ou non) qui font partie du Registre des entreprises de Statistique Canada et dont le code SCIAN est 41 (c'est-à-dire le secteur du commerce de gros), ainsi que les petites entreprises non constituées en société ne se trouvant pas dans le Registre des entreprises et classées dans le secteur du commerce de gros.

### Définitions

Une **unité commerciale** est définie comme étant le plus petit niveau d'une entreprise pour lequel on tient des livres distincts pour des données telles que les revenus, les dépenses et l'emploi.

Les **marchands en gros** achètent et vendent des marchandises pour leur propre compte; autrement dit, ils s'attribuent la propriété des marchandises qu'ils vendent. De plus, ils peuvent fournir ou prendre des dispositions pour offrir des services de logistique, de marketing et de soutien tels que l'emballage et l'étiquetage, la répartition des marchandises en vrac, la gestion des stocks, l'expédition, la promotion interne ou la promotion co-op, le traitement des réclamations en ce qui a trait à la garantie et la formation requise par le produit.

Les **agents ou courtiers en gros** achètent et vendent des biens pour le compte de tiers moyennant le versement d'honoraires ou d'une commission. Les agents et courtiers en gros sont connus sous diverses appellations et se font appeler, par exemple, agents d'import-export, agents en gros à la commission, courtiers en gros ou agents commerciaux.

Les **ventes de biens achetés pour la revente** font référence aux ventes totales de biens achetés pour la revente, moins les rendus, les ajustements et les rabais. La valeur des reprises n'est pas déduite. La valeur des ventes des reprises et des pièces utilisées pour la réparation est incluse. La taxe sur les produits et services (TPS), la taxe de vente harmonisée (TVH) et toutes les autres taxes de vente perçues sont exclues.

Les **revenus de commissions provenant de la vente de biens** se rapportent au montant brut des commissions et des honoraires reçus par cette unité commerciale pour avoir agi à titre d'agent ou de courtier en vendant des biens appartenant à d'autres entreprises.

Les **ventes de biens fabriqués** sont les ventes de biens produits par l'unité commerciale.

Les **revenus de la main-d'oeuvre pour les réparations et l'entretien** correspondent aux revenus de la main-d'oeuvre provenant d'installations ainsi que de travaux de réparation et d'entretien. Les pièces utilisées sont exclues de ces revenus, mais elles sont comprises dans les ventes de biens achetés pour la revente.

Les **revenus de location et de crédit-bail de locaux à bureaux, d'autres biens immobiliers, de biens et d'équipement** correspondent à tout revenu provenant de la location ou du crédit-bail de biens immobiliers, de biens et d'équipement, qu'ils aient ou non été produits par vos unités commerciales.

Les **autres revenus d'exploitation** correspondent aux revenus provenant de la manutention, du transport et de l'entreposage de biens pour le compte de tiers qui n'ont pas été inclus dans le prix des biens. Les intérêts et les dividendes sont exclus de ces revenus, mais ils sont compris dans les revenus non liés à l'exploitation.

Le **total des revenus d'exploitation** correspond à la somme des ventes de biens achetés pour la revente, des revenus de commissions, des ventes de biens produits, des revenus de réparation et d'entretien, des revenus de location et de crédit-bail et des autres revenus d'exploitation.

Par **stocks** on entend la valeur des stocks appartenant à cette unité commerciale, qui sont gardés pour la revente dans des établissements et des entrepôts au Canada ou à l'extérieur du Canada. Cela comprend les stocks gardés dans tout entrepôt, point de vente, en transit ou en consignation. Les données sur les stocks sont déclarées selon leur valeur comptable (c.-à-d. le montant inscrit dans les livres comptables). Les stocks comprennent les marchandises découlant de toute activité secondaire de fabrication

Les **achats** correspondent à la valeur des achats totaux nets de biens (valeur brute moins les retours, les rajustements et les remises) au prix à la livraison (y compris les frais de transport à l'achat, les assurances, les droits d'importation et d'autres coûts particuliers connexes). Sont inclus les biens neufs et d'occasion achetés pour la revente.

Le **coût des biens vendus** correspond à la valeur au prix coûtant des biens vendus prise en compte dans les revenus au cours de la période de déclaration. Elle est déterminée de la façon suivante : valeur des stocks d'ouverture + achats - valeur des stocks de fermeture.

La  **marge bénéficiaire brute** correspond à la différence entre le total des revenus d'exploitation et le coût des biens vendus.

Les **salaires et traitement des employés** correspondent au total des salaires et traitements versés à tous les employés pendant l'année (y compris le personnel du siège social et de l'entrepôt), avant retenues au titre de l'impôt sur le revenu, de l'assurance-emploi, de la sécurité sociale, etc. Sont exclus tous les paiements et toutes les dépenses liés à des contrats de l'extérieur et à des bureaux de placement ou à des services de location de personnel.

La **part des avantages sociaux versée par l'employeur** correspond à la partie des dépenses de l'employeur au titre des régimes d'assurance-maladie, d'assurance-vie et d'assurance dentaire, des cotisations au RRQ/RPC, des pensions, des indemnités pour accident du travail, des cotisations à l'assurance-emploi et des allocations de retraite ou paiements forfaitaires versés aux employés au moment de la cessation d'emploi ou de la mise à la retraite. Les cotisations sociales aux régimes provinciaux de santé et d'éducation sont exclues.

Le **total de la rémunération du travail** correspond à la somme des salaires et traitements des employés, à laquelle s'ajoute la part des avantages sociaux versée par l'employeur.

Les **frais de location et de crédit-bail** comprennent la location de locaux à bureaux ou d'autres biens immobiliers, de véhicules automobiles (sans chauffeur), d'autres matériel et outillage (sans opérateur) et d'ordinateurs et de périphériques (sans opérateur).

Les **frais de publicité et promotion** comprennent les services de publicité (la planification, la création et le placement) et l'achat d'espace publicitaire ou de temps d'antenne.

Les **frais d'amortissement et de dépréciation** couvrent les immobilisations, les actifs incorporels et les contrats de location-acquisition.

Le **total des dépenses d'exploitation** comprend toutes les dépenses, comme celles liées à la main-d'oeuvre, à la location et au crédit-bail, à la publicité, à l'amortissement et à la dépréciation, aux frais de gestion, etc. Les dépenses liées aux intérêts sont exclues.

Le **bénéfice d'exploitation** est calculé en soustrayant les dépenses d'exploitation totales et le coût des biens vendus des recettes d'exploitation.

## Échantillonnage

Il s'agit d'une enquête transversale par échantillon.

Afin de réduire le fardeau de réponse des répondants et produire des données fiables, des seuils d'exclusion fondés sur les dimensions industrielles, provinciales et en matière de taille sont appliqués. Les données pour les établissements du commerce de gros qui se situent au-dessus des seuils établis sont recueillies dans les questionnaires, et les données administratives (fiscales) servent à produire des estimations pour les petites entreprises situées sous le seuil.

Avant d'effectuer la sélection de l'échantillon, la population à observer est répartie dans des cellules qui représentent les dimensions provinciales, industrielles et en matière de taille établies. Les établissements dans la population observée sont tout d'abord stratifiés suivant la province ou le territoire ainsi que la classification industrielle du SCIAN, c'est-à-dire les classes à quatre chiffres du SCIAN qui sont mutuellement exclusives, chacune représentant des entreprises similaires.

Dans chaque province ou territoire, suivant la classification du SCIAN, quatre strates ont été créées afin de regrouper les entreprises de taille similaire. Les limites ont été déterminées en se fondant sur les recettes estimatives globales des entreprises. Les groupes qui ont ainsi été créés sont compris dans une strate à tirage complet des plus grandes entreprises (qui sont toutes comprises dans l'échantillon), deux strates à tirage partiel (desquelles des échantillons représentatifs sont tirés), et une strate à tirage nul (qui comprend les petites entreprises qui ne peuvent être échantillonnées). Les limites ou les seuils optimaux des strates sont établis afin de réduire la taille globale de l'échantillon.

Une fois terminé le processus de sélection de l'échantillon, les données pour les strates à tirage complet et à tirage partiel sont recueillies par le biais des questionnaires ou d'enregistrements de données administratives pour les renseignements financiers et non financiers. Pour ce qui est des unités qui appartiennent à la strate à tirage nul, un échantillon de renseignements administratifs (fiscaux) sont utilisés pour recueillir des renseignements financiers choisis.

Toutes les unités échantillonnées sont assorties d'un poids d'échantillonnage. Le poids initial est égal à l'inverse de la probabilité initiale de sélection qui est assignée à chaque unité. Le poids d'échantillonnage est un facteur d'extension qui est attribué à chaque unité échantillonnée de façon à obtenir des estimations pour la population. À titre d'exemple, si deux unités sont choisies de façon aléatoire et elles présentent une probabilité égale à celle d'une population de dix unités, alors chaque unité sélectionnée représente cinq unités de la population, et un poids d'échantillonnage de cinq lui est associé. L'ensemble final de poids reflète ainsi le plus près possible les caractéristiques de la population du secteur.

## Sources des données

Il s'agit d'une enquête à participation obligatoire. Les données sont obtenues directement auprès des répondants et sont tirées de fichiers administratifs.

Une partie importante des données d'enquêtes proviennent directement auprès des répondants. Cependant, dans le but de réduire le fardeau de réponse, un programme de remplacement par les données fiscales a été mis en place en 2002 pour lesquels des données d'enquêtes sont tirées directement de fichiers administratifs au lieu d'être collectées auprès des répondants.

## **Exactitude des données**

Bien que des efforts considérables soient déployés afin d'assurer l'observation de normes rigoureuses à toutes les étapes de la collecte et du traitement, les estimations produites renferment inévitablement certaines erreurs hors sondage, qui ne sont pas dues à l'échantillonnage et qui peuvent se produire pour différentes raisons. Par exemple, les non-réponses sont une importante source d'erreurs hors sondage. La couverture de la population, l'interprétation divergente des questions, les renseignements incorrects indiqués par les répondants, et les erreurs au moment de la saisie, du codage et du traitement des données sont d'autres exemples d'erreurs hors sondage.

Des mesures comme le taux de réponse (la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse parvient dans le délai stipulé) et la fraction de réponse (la proportion de l'estimation qui s'appuie sur les données réellement déclarées) peuvent servir d'indicateurs de l'importance des erreurs non liées à l'échantillonnage.

Les erreurs d'échantillonnage peuvent être mesurées par l'erreur type (ou l'écart type) de l'estimation. Le coefficient de variation (CV) est l'erreur type estimative, exprimée en pourcentage, de l'estimation de l'enquête. Les estimations ayant des CV plus petits sont plus fiables que les estimations assorties de CV plus importants.