

N° 63-271-X au catalogue

Commerce de gros annuel

2009



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. Vous pouvez également communiquer avec nous par courriel à 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 et de parcourir par « Ressource clé » > « 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 sous « À propos de nous » > « Notre organisme » > « Offrir des services aux Canadiens ».

Commerce de gros annuel

2009

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2011

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 2011

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^s 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

Commerce de gros annuel	5
La majeure partie des groupes du commerce de gros affiche des baisses	5
Hausses des recettes d'exploitation dans quatre groupes de commerce	6
Léger repli de la marge brute des grossistes	7
Diminution des dépenses d'exploitation	7
Bénéfices d'exploitation : les grossistes de produits métalliques sont les plus touchés	7
Les stocks enregistrent une faible baisse	8
Les revenus d'exploitation se contractent dans la plupart des provinces et territoires	8
Recettes d'exploitation en Colombie-Britannique les plus faibles depuis 2004	9
Ontario : Diminution des recettes d'exploitation pour une deuxième année consécutive	9
Baisse modérée pour les grossistes du Québec	10
L'île-du-Prince-Édouard affiche la seule hausse parmi les provinces	10
Produits connexes	11
Tableaux statistiques	
1 Statistiques sommaires pour le commerce de gros, 2009	13
2 Marge brute et bénéfices d'exploitation pour le commerce de gros	14
Appendice	
I Définitions, sources de données et méthodes	15

Commerce de gros annuel

Les recettes d'exploitation des grossistes canadiens ont baissé en 2009, après une période de croissance ininterrompue qui a débuté en 2003. Comme plusieurs des secteurs économiques canadiens, l'industrie du commerce de gros a été touchée de plein fouet par le ralentissement économique mondial. Les recettes d'exploitation ont atteint 685,3 milliards de dollars, soit une diminution de 8,9 % par rapport à 2008. Selon l'Enquête mensuelle sur le commerce de gros, la plus grande part de la baisse des ventes en gros a été enregistrée entre le dernier trimestre de 2008 et le premier trimestre de 2009. Par la suite, les ventes ont montré des signes d'amélioration progressive.

Le recul des recettes d'exploitation chez les grossistes a eu un impact négatif sur les bénéfices d'exploitation en 2009. Les bénéfices d'exploitation se chiffraient à 22,4 milliards de dollars, en baisse de 31,3 % par rapport à 32,6 milliards de dollars en 2008. Dans l'ensemble, les bénéfices d'exploitation comme pourcentage des recettes d'exploitation totales ont diminué, passant de 4,3 % en 2008 à 3,3 % en 2009.

Le coût des biens vendus, qui représentait près de 85 % du total des dépenses, a baissé de 8,6 % pour se situer à 566,6 milliards de dollars en 2009. Les autres dépenses d'exploitation comprenant la rémunération de la main-d'oeuvre, ont diminué de 3,1 % pour s'établir à 96,3 milliards de dollars.

Les marges brutes pour les grossistes (la différence entre les recettes d'exploitation totales et le coût des biens vendus) comme proportion des recettes d'exploitation ont légèrement diminué pour atteindre 17,3 % en 2009, par rapport à 17,6 % en 2008.

La majeure partie des groupes du commerce de gros affiche des baisses

Les recettes d'exploitation ont diminué dans 13 des 17 groupes du commerce de gros en 2009, ce qui représente un peu plus de 75 % des recettes totales.

En dollars, la baisse la plus importante a été observée dans le groupe des produits pétroliers qui s'est replié de 18,5% en 2009 pour s'établir à 139,9 milliards de dollars, principalement sous l'effet de la baisse des prix du pétrole. Cette récente baisse est survenue dans le sillage de six années de croissance, pendant lesquelles les recettes d'exploitation ont affiché une hausse moyenne annuelle de 19 % depuis 2003. D'après l'Indice des prix des produits industriels (IPPI), les prix des produits du pétrole et du charbon ont diminué de 25,4 % en 2009 alors qu'ils avaient augmenté de 19,9 % en 2008. Dans la même foulée, selon les données du Commerce international des marchandises du Canada, les exportations de pétrole brut ont chuté de 30,3 % après avoir enregistré en 2008 l'une des plus fortes hausses de tous les produits exportés.

En 2009, les grossistes de produits pétroliers représentaient la plus forte proportion des revenus de l'industrie du commerce de gros avec 20,4 % des recettes totales. Cette proportion était en baisse par rapport à 22,8 % en 2008.

La deuxième baisse en importance a été notée dans le groupe des « produits divers », qui regroupe principalement les grossistes d'engrais et de fournitures agricoles, de produits chimiques, de matériaux recyclés et de produits en papier, qui a enregistré sa première baisse depuis 2003 avec une diminution de 16,8% pour se chiffrer à 64,6 milliards de dollars.

Ce recul dans les recettes d'exploitation a été en partie attribuable aux baisses de 51,0 % et de 20,9 % observées chez les grossistes de métaux recyclés et de produits chimiques agricoles. Ensemble ces deux groupes représentent environ 30 % des recettes d'exploitation dans le groupe des produits divers.

Les prix ont été un facteur important à l'origine de la diminution des recettes d'exploitation dans ces deux groupes. Selon l'IPPI, les prix de métaux ont chuté de 10,8 % en 2009 tandis que ceux des engrais de 5,2 % par rapport

à 2008. La baisse de prix des engrais s'est reflétée dans la valeur des exportations canadiennes d'engrais et matières fertilisantes, qui ont diminué de 38,6 % en 2009.

Après avoir chuté de 14,4 % en 2008, le groupe de véhicules automobiles a poursuivi sa tendance à la baisse avec une diminution de 12,0 % des recettes d'exploitation en 2009 pour s'établir à 57,9 milliards de dollars, le plus faible niveau constaté par ce groupe depuis 2003. Cette diminution reflète en partie l'affaiblissement du marché domestique des véhicules automobiles neufs, dont la majeure partie des véhicules vendus passe par les grossistes. Les données de l'Enquête sur les ventes de véhicules automobiles neufs font état d'une diminution de 16,4 % des ventes de voitures particulières au Canada en 2009.

Un autre facteur menant à la diminution des recettes d'exploitation dans ce groupe est l'implication des grossistes dans l'expédition aux États-Unis de véhicules automobiles assemblés au Canada. Selon les données sur le Commerce international de marchandises du Canada, les exportations de voitures particulières ont baissé de 22,9 % en 2009, ce qui fait suite au recul de 14,8 % enregistré en 2008.

Selon l'Enquête mensuelle du commerce de gros, le groupe de véhicules automobiles a été marqué par des baisses importantes des ventes au dernier trimestre de 2008 et au cours du premier trimestre de 2009. Les ventes en gros ont repris de la vigueur par la suite, enregistrant des hausses au deuxième et troisième trimestre de 2009.

De leur côté, les grossistes de machines et de fournitures ont affiché des recettes de plus de 48,8 milliards de dollars en 2009, en baisse de 10,4 % par rapport à 2008. Cette baisse survient après une période de croissance soutenue qui a débuté après 2003. Selon l'Enquête sur les dépenses en immobilisations et réparations, les investissements au chapitre des machines et de matériel ont diminué de 11,2 % en 2009. Les investissements en machines du secteur de la fabrication ont chuté à eux seuls de 30,1 % au cours de la même période. Des baisses d'investissements par les entreprises des secteurs de l'extraction minière et l'exploitation pétrolière et gazière, du commerce et du transport ont aussi été signalées.

Les recettes d'exploitation des grossistes de produits métalliques, qui vendent principalement des charpentes et toiles métalliques, des tôles en acier et des tuyaux et tubes métalliques, ont enregistré une baisse de 27,1 % en 2009 après une augmentation de 11,7 % l'année précédente. Il s'agissait de la baisse la plus importante en pourcentage parmi les groupes de l'industrie du commerce de gros.

Le ralentissement dans des secteurs utilisant l'acier, tels que la construction non résidentielle et résidentielle, a joué un rôle important dans l'affaiblissement de la demande de produits métallurgiques offerts par les grossistes en 2009. Selon l'Enquête sur les dépenses en immobilisations et réparations, les investissements en construction de bâtiments non résidentiels ont diminué de 3,3 % en 2009 tandis que ceux du secteur de la construction résidentiel ont enregistré une baisse de 12,7 %. De plus, les revenus d'exploitation ont diminué sous l'effet de la baisse des prix de l'acier. D'après l'IPPI, les prix des produits de l'acier ont diminué de 7,9 % en 2009.

Hausses des recettes d'exploitation dans quatre groupes de commerce

En 2009, les recettes d'exploitation ont augmenté chez les grossistes du groupe des produits pharmaceutiques (+7,3 %), de machines de bureau et d'usage professionnel (+4,5 %), de produits alimentaires (+3,6%) et d'alcool et tabac (+2,0 %). La croissance des recettes s'est appuyée en partie sur des augmentations de prix dans des groupes de commerce vendant principalement des biens fréquemment achetés par les consommateurs canadiens.

La hausse signalée par les grossistes du groupe des produits pharmaceutiques faisait de 2009 la septième année consécutive où la croissance des recettes d'exploitation était d'au moins 7,0 % annuellement pour le groupe.

Ces grossistes ont continué de tirer profit de l'augmentation de la demande des utilisateurs finals à l'égard des produits pharmaceutiques. Selon les données trimestrielles sur les marchandises vendues au détail, les ventes annualisées de médicaments d'ordonnance ont augmenté de 4,1 %, tandis que celles de médicaments sans ordonnance ont crû de 5,7 % en 2009.

Léger repli de la marge brute des grossistes

Exprimées en pourcentage des recettes d'exploitation totales, les marges brutes ont diminué à 17,3 % en 2009, en baisse par rapport à 17,6 % un an plus tôt.

Les marges comme pourcentage des recettes d'exploitation varient largement parmi les groupes du commerce de gros selon la structure de coût des différents types de grossistes. La plus faible marge (3,5 %) a été enregistrée par les grossistes de produits pétroliers. La marge la plus élevée a été observée par les grossistes d'habillement (35,1 %) suivi des grossistes de machines de bureau et d'usage professionnel (32,1 %).

Par rapport à 2008, les grossistes de produits alimentaires et les grossistes d'articles ménagers et personnels ont déclaré les plus fortes baisses de leur ratio marges-recettes d'exploitation en 2009. Le ratio a diminué de 2,1 points dans le groupe des produits alimentaires et de 2,0 points dans le groupe des produits d'articles ménagers et personnels.

En revanche, malgré une baisse des recettes d'exploitation de 4,3 %, les grossistes d'ordinateurs et autres appareils électroniques ont vu leurs marges comme pourcentage des recettes augmenter de 1,3 point pour s'établir à 21,9 %.

Diminution des dépenses d'exploitation

Les dépenses d'exploitation des grossistes canadiens ont diminué pour se chiffrer à 96,3 milliards de dollars, en baisse de 3,1 % par rapport à l'année précédente.

Les coûts de main-d'oeuvre représentaient 44,3 % de ces dépenses d'exploitation en 2009, en baisse par rapport à 45,0 % en 2008. Les coûts de main-d'oeuvre les plus élevés comme proportion des dépenses d'exploitation ont été enregistrés par les grossistes de produits d'ordinateurs (60,6 %), les grossistes de produits métalliques (58,1 %) et par les grossistes de matériaux de construction (54,6 %). En revanche, les grossistes de véhicules automobiles ont enregistré les plus faibles coûts de main-d'oeuvre comme proportion des dépenses totales à 20,6 %, suivi des grossistes de produits pétroliers à 26,1 %.

En 2009, les dépenses d'exploitation comme proportion des recettes d'exploitation ont augmenté, passant de 13,2 % en 2008 à 14,1 % en 2009. Parmi les marchands de gros, ce ratio variait d'un sommet de 29,3 % pour le groupe de l'habillement à un creux de 2,6 % pour le groupe des produits pétroliers.

Ce sont les grossistes de produits divers et les grossistes d'ordinateurs et autres appareils électroniques qui ont enregistré les plus fortes augmentations du ratio des dépenses aux recettes d'exploitation soit de 1,5 point de pourcentage de plus qu'en 2008.

Bénéfices d'exploitation : les grossistes de produits métalliques sont les plus touchés

Les bénéfices d'exploitation comme pourcentage des recettes d'exploitation totales ont diminué en 2009, passant de 4,3 % en 2008 à 3,3 %. Dans l'ensemble, 15 des 17 groupes de commerce ont enregistré une baisse de leurs bénéfices d'exploitation en pourcentage des recettes.

Parmi les marchands en gros, les grossistes de produits métalliques ont enregistré la plus forte diminution des bénéfices d'exploitation en pourcentage des recettes avec une baisse de 2,2 points pour se chiffrer à 6,0 % en 2009.

Ailleurs dans l'industrie, les grossistes de produits alimentaires et de produits divers se sont classés au deuxième et troisième rang au chapitre de la diminution des bénéfices. Comme ratio des recettes d'exploitation, cela correspond à une baisse de 2,1 points de pourcentage à 3,4 % pour les grossistes de produits alimentaire et de 2,0 points de pourcentage à 1,2 % pour les grossistes de produits divers.

Les stocks enregistrent une faible baisse

En 2009, les niveaux de stocks des grossistes canadiens ont enregistré une légère baisse. Les grossistes ont déclaré des niveaux de 39,5 jours de stocks disponibles en 2009, en baisse par rapport à 39,9 jours en 2008.

Dans l'ensemble, 12 des 17 groupes de commerce de gros ont affiché une diminution du nombre de jours de stocks disponibles en 2009. La plus importante baisse a été observée chez les grossistes d'habillement, qui ont vu le nombre de jours de stocks disponibles passer de 95,4 à 77,7 en 2009. De leur côté, les grossistes d'articles ménagers et personnels arrivent bon deuxième, le nombre de jours de stocks disponibles passant de 72,8 en 2008 à 58,9 en 2009. Les grossistes d'alcool et tabac ont enregistré la hausse la plus forte du nombre de jours de stocks disponibles en 2009, qui est passé de 21,4 à 26,1.

En moyenne, les grossistes ont remplacé leur marchandise 8,8 fois en 2009 comparativement à 9,6 fois en 2008. Ceci survient après une période de six années (2003-2008) où le taux de remplacement oscillait entre 9,2 et 9,6.

En 2009, la plupart des groupes de commerce ont maintenu des taux de remplacement de la marchandise semblables à ceux de 2008. L'exception majeure était les grossistes de produits pétroliers, où le taux de remplacement est passé de 52,8 en 2008 à 34,8 en 2009. Si on exclut le groupe des produits pétroliers, les grossistes canadiens ont remplacé leur marchandise 7,2 fois en 2009 comparativement à 7,4 fois en 2008.

Les revenus d'exploitation se contractent dans la plupart des provinces et territoires

Presque toutes les provinces et les territoires ont affiché une baisse de leurs recettes d'exploitation en 2009. Dans les régions, les pertes les plus importantes ont été observées dans les provinces des Prairies. Selon l'Enquête mensuelle du commerce de gros, les grossistes de la Saskatchewan et de l'Alberta ont vu leurs ventes en gros diminuer dans chacun des quatre trimestres de 2009.

Après avoir affiché le plus haut taux de croissance annuel des provinces canadiennes en 2008 (+52,9 %), les recettes d'exploitation des grossistes de la Saskatchewan ont chuté de 31,0 % en 2009 pour se chiffrer à plus de 22,0 milliards de dollars. Les grossistes de cette province ont accusé leur premier recul depuis 2003.

Le groupe des produits pétroliers (-68,9 %) et celui des produits divers (-44,6 %) ont le plus contribué à la baisse globale des recettes d'exploitation de la province. Les recettes d'exploitation de ces deux groupes ont diminué de plus de 4,9 et 4,3 milliards de dollars, ce qui représente plus de 90 % de la variation des recettes totales. La baisse des prix des produits pétroliers et la diminution marquée des exportations canadiennes d'engrais et de matières fertilisants sont les principaux facteurs. En Saskatchewan le groupe des produits divers représente 24,3 % de l'ensemble des recettes d'exploitation du commerce de gros et regroupe presque exclusivement les grossistes de produits chimiques agricoles.

En Saskatchewan, le coût des biens vendus a diminué de 31,3 %. Les marges brutes comme pourcentage des recettes d'exploitation sont passées de 17,6 % en 2008 à 17,9 % en 2009. Par contre, les bénéfices d'exploitation comme pourcentage des recettes ont diminué de 5,6 % en 2008 à 5,0 % en 2009.

Après avoir affiché une augmentation de 24,6 % en 2008, les recettes d'exploitation en Alberta ont fléchi de 10,2 % pour se situer à 155,9 milliards de dollars en 2009. Également, à l'instar de leurs homologues de la Saskatchewan, le ralentissement est en grande partie attribuable à un groupe de commerce, les produits pétroliers, dont les recettes d'exploitation ont diminué de 9,6 % en 2009. Ce groupe a représenté tout près de 60 % des recettes totales de la province et a été responsable de plus de la moitié de la baisse générale en 2009.

De fortes baisses ont été enregistrées chez les grossistes de produits agricoles (-33,2 %), de produits métalliques (-26,5 %) et de produits divers (-23,6 %).

En 2009, les marges brutes comme pourcentage des recettes d'exploitation ont diminué de 0,4 point par rapport à 2008. Les dépenses d'exploitation comme proportion des recettes s'établissaient à 7,9 % en 2009, en hausse par rapport à la proportion de 7,1 % de l'année précédente. L'effet global s'est traduit par une baisse de 1,3 point du ratio bénéfices-recettes d'exploitation, ce qui constitue la deuxième diminution en importance de toutes les provinces.

Du côté du Manitoba, les recettes d'exploitation des grossistes ont diminué de 7,7 % en 2009 après avoir connu une forte croissance de 28,1 % en 2008.

Les grossistes du Manitoba ont vu leurs marges brutes diminuer de 3,4 % pour se chiffrer à plus de 4,6 milliards de dollars en 2009. Les marges comme pourcentage des recettes d'exploitation se situaient à 17,7 %, par rapport à la proportion de 16,9 % déclarée en 2008. Par ailleurs, leurs dépenses d'exploitation comme pourcentage des recettes d'exploitation s'établissaient à 9,1 % en 2009, en hausse par rapport à la proportion de 8,6 % l'année précédente. Les bénéfices d'exploitation comme pourcentage des recettes ont augmenté, passant de 8,3 % à 8,5 % en 2009 et étaient les plus élevés de toutes les provinces.

Recettes d'exploitation en Colombie-Britannique les plus faibles depuis 2004

La Colombie-Britannique a inscrit son plus important recul annuel des recettes d'exploitation de ses grossistes depuis 2003. Les recettes d'exploitation du secteur du commerce de gros de la Colombie-Britannique ont enregistré une baisse de 9,2 % pour atteindre 54,0 milliards de dollars, le plus faible niveau depuis 2004.

Les grossistes de la Colombie-Britannique ont enregistré une baisse des recettes d'exploitation dans 14 des 17 groupes de commerce. Le plus important déclin a été observé dans le groupe de commerce des produits métalliques avec une baisse de 35,3 % sous l'effet d'une baisse des investissements en construction non résidentielle. Des diminutions importantes ont aussi été signalées par les grossistes de machines et fournitures (-21,9 %) et de produits divers (-18,6 %).

Comme proportion des recettes, les marges brutes ont enregistré une baisse de 1,2 point par rapport à 2008. Les dépenses comme proportion des recettes d'exploitation ont progressé, pour se situer à 17,4 % en 2009, en hausse par rapport à 16,2 % l'année précédente, ce qui en fait l'augmentation la plus importante à ce chapitre. Le résultat est une baisse importante de 2,4 points des bénéfices en proportion des recettes d'exploitation en 2009.

Ontario : Diminution des recettes d'exploitation pour une deuxième année consécutive

En 2009, les recettes d'exploitation des grossistes de l'Ontario se sont établies à 259,1 milliards de dollars, en baisse de 7,6 % par rapport à 2008, soit plus de trois fois la baisse (-2,5 %) enregistrée en 2008. Cette baisse ramène les recettes des grossistes à un niveau plus bas que celui de 2005. En 2009, les grossistes de l'Ontario représentaient 37,8 % des recettes totales de l'industrie, soit la plus forte proportion de l'ensemble des provinces et des territoires. Cette proportion constitue une baisse par rapport à 41,5 % en 2007.

Contrairement à l'an passé où le fléchissement des recettes d'exploitation était principalement attribuable au groupe des véhicules automobiles, les grossistes de produits pétroliers ont été responsables de plus de 44 % de la baisse provinciale. Les grossistes de ce groupe ont vu leurs recettes d'exploitation diminuer de plus de 53 % en 2009 pour se chiffrer à 8,2 milliards de dollars.

Après une baisse de 17,4 % en 2008, les recettes du groupe de véhicules automobiles en Ontario ont une fois de plus diminué de -13,7 % pour se fixer à 36,4 milliards de dollars. La faible demande sur le marché canadien était en grande partie à l'origine de cette baisse. Selon l'Enquête sur les ventes de véhicules automobiles neufs, les ventes de véhicules automobiles neufs en Ontario ont diminué pour une troisième année consécutive en 2009 avec une baisse de 8,4 %. Le marché canadien représente plus du deux tiers des ventes pour les grossistes de cette province.

Le coût des biens vendus s'est replié de 7,5 % en 2009, ce qui s'est traduit par pratiquement aucune augmentation des marges brutes comme pourcentage des recettes. Les bénéfices d'exploitation comme pourcentage des recettes sont passés de 3,8 % en 2008 à 2,7 % en 2009.

Baisse modérée pour les grossistes du Québec

En 2009, les grossistes du Québec ont affiché une diminution des recettes d'exploitation de 4,1 % pour se chiffrer à 126 milliards de dollars. Ce recul a mis un terme à six années consécutives de croissance.

Ce résultat est principalement attribuable à des recettes plus faibles pour les grossistes de produits pétroliers (-29,1%), de produits métalliques (-26,4 %) et de produits divers (-14,3 %). Ces diminutions ont été partiellement atténuées par des hausses chez les grossistes de produits pharmaceutiques (+10,5 %) et de produits alimentaires (+6,1 %).

Les marges brutes comme pourcentage des recettes d'exploitation ont diminué de 0,7 point par rapport à 2008. Les dépenses d'exploitation représentaient 15,8 % des recettes d'exploitation en 2009, demeurant inchangées par rapport à l'année précédente. Les bénéfices d'exploitation comme pourcentage des recettes ont diminué de 0,8 point pour se chiffrer à 4,3 % en 2009.

L'Île-du-Prince-Édouard affiche la seule hausse parmi les provinces

Les recettes d'exploitation à l'étendue de la région de l'Atlantique ont atteint 41,4 milliards de dollars, en baisse de 9,6 % en 2009. Cette baisse vient en partie contrebalancer la hausse de 12,6 % observée en 2008. Les recettes des grossistes ont diminué au Nouveau-Brunswick (-11,1 %), à Terre-Neuve-et-Labrador (-8,1 %) et en Nouvelle-Écosse (-6,0 %).

Seuls les grossistes de l'Île-du-Prince-Édouard ont vu leurs revenus d'exploitation augmenter en 2009, une hausse de 3,2 % par rapport à 2008 qui poursuit la tendance à la hausse amorcée en 2006. Le coût des biens vendus a fait un bond de 5,4 %, ce qui s'est traduit par la plus importante baisse provinciale des marges comme pourcentage des recettes de 21,0 % en 2008 comparativement à 19,4 % en 2009. Par ailleurs, les dépenses représentaient 15 % des recettes d'exploitation, soit une diminution de 2,0 points rapport à 2008. Les bénéfices d'exploitation comme pourcentage des recettes ont augmenté de 0,4 point pour se chiffrer à 4,4 % en 2009.

Pour les grossistes de la Nouvelle-Écosse, les marges brutes comme proportion des recettes d'exploitation étaient 0,4 point plus faible qu'en 2008. En revanche, les grossistes du Nouveau-Brunswick et de Terre-Neuve-et-Labrador ont vu leurs marges brutes augmenter de 0,5 et 1,0 point respectivement en 2009.

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, 2009

		Total des revenus d'exploitation	Coût des biens vendus	Total de la rémunération du travail	Total des dépenses d'exploitation ¹
	répartition en pourcentage	millions de dollars			
Groupe de commerce - Canada					
Produits agricoles	3,9	27 040,1	23 475,9	704,4	1 743,1
Produits pétroliers	20,4	139 871,5	135 004,8	959,6	3 683,7
Produits alimentaires	13,3	90 877,6	76 209,9	4 799,3	11 621,3
Alcool et tabac	1,4	9 695,3	7 688,2	353,8	1 003,6
Habillement	1,6	10 984,0	7 131,5	1 402,6	3 219,8
Articles ménagers et personnels	5,1	34 871,3	24 779,8	3 247,6	8 837,2
Produits pharmaceutiques	6,2	42 585,7	35 190,7	2 172,8	6 143,8
Véhicules automobiles	8,5	57 938,5	50 676,6	1 297,8	6 307,6
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	2,9	19 958,1	14 961,4	1 659,5	3 491,8
Matériaux de construction	6,9	47 429,4	35 397,7	5 128,7	9 399,6
Produits métalliques	2,2	14 950,6	12 288,9	1 024,1	1 763,5
Bois d'oeuvre et menuiseries	1,4	9 637,8	8 233,7	640,8	1 200,1
Machines et fournitures	7,1	48 760,2	35 733,8	5 732,8	10 588,7
Ordinateurs et autres appareils électroniques	4,7	31 962,2	24 954,4	3 758,6	6 206,8
Machines de bureau et d'usage professionnel	3,6	24 988,3	16 956,0	3 658,9	6 920,2
Produits divers	9,4	64 641,0	52 817,3	4 696,0	11 062,1
Agents et courtiers	1,3	9 136,0	5 049,6	1 391,2	3 146,8
Total	100,0	685 327,6	566 550,5	42 628,4	96 339,8
Régions					
Terre-Neuve-et-Labrador	0,6	4 091,2	3 431,4	276,5	514,5
Île-du-Prince-Édouard	0,1	686,9	553,7	59,3	103,0
Nouvelle-Écosse	1,2	8 327,9	6 640,6	667,2	1 323,7
Nouveau-Brunswick	4,1	28 323,3	26 208,0	498,9	1 473,2
Québec	18,4	126 169,6	100 860,2	8 901,3	19 925,7
Ontario	37,8	259 066,7	206 176,9	19 847,4	45 900,0
Manitoba	3,8	25 970,9	21 378,5	1 118,6	2 374,1
Saskatchewan	3,2	22 001,0	18 057,2	1 200,1	2 849,4
Alberta	22,8	155 934,5	139 635,9	5 632,1	12 329,2
Colombie-Britannique	7,9	54 039,5	43 153,4	4 356,4	9 415,2
Yukon	0,0	186,4	145,3	14,9	33,1
Territoires du Nord-Ouest	0,1	479,6	286,3	47,2	87,8
Nunavut	0,0	50,2	22,9	8,5	10,8

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			
	2008		2009		2008		2009	
	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
Groupe de commerce - Canada								
Produits agricoles	3 427,7	12,2	3 564,1	13,2	1 725,8	6,2	1 821,1	6,7
Produits pétroliers	7 451,3	4,3	4 866,7	3,5	3 730,5	2,2	1 183,0	0,8
Produits alimentaires	15 951,6	18,2	14 667,7	16,1	4 790,8	5,5	3 046,4	3,4
Alcool et tabac	2 041,8	21,5	2 007,0	20,7	1 077,8	11,3	1 003,5	10,4
Habillement	4 072,8	36,4	3 852,6	35,1	666,8	6,0	632,7	5,8
Articles ménagers et personnels	11 137,0	30,9	10 091,4	28,9	1 704,3	4,7	1 254,2	3,6
Produits pharmaceutiques	7 174,8	18,1	7 395,0	17,4	1 195,4	3,0	1 251,3	2,9
Véhicules automobiles	7 723,0	11,7	7 261,9	12,5	1 345,9	2,0	954,3	1,6
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	5 280,4	25,5	4 996,6	25,0	1 233,7	6,0	1 504,8	7,5
Matériaux de construction	12 994,4	26,2	12 031,7	25,4	3 130,1	6,3	2 632,1	5,5
Produits métalliques	3 940,6	19,2	2 661,6	17,8	1 676,8	8,2	898,1	6,0
Bois d'oeuvre et menuiseries	1 687,7	15,7	1 404,1	14,6	335,6	3,1	204,0	2,1
Machines et fournitures	14 339,7	26,3	13 026,4	26,7	3 115,2	5,7	2 437,7	5,0
Ordinateurs et autres appareils électroniques	6 873,2	20,6	7 007,9	21,9	896,6	2,7	801,0	2,5
Machines de bureau et d'usage professionnel	7 997,7	33,4	8 032,3	32,1	1 376,0	5,8	1 112,0	4,5
Produits divers	14 611,9	18,8	11 823,6	18,3	2 496,1	3,2	761,5	1,2
Agents et courtiers	5 309,8	46,5	4 086,4	44,7	2 141,8	18,8	939,6	10,3
Total	132 015,5	17,6	118 777,2	17,3	32 639,0	4,3	22 437,4	3,3
Régions								
Terre-Neuve-et-Labrador	671,6	15,1	659,7	16,1	134,7	3,0	145,2	3,5
Île-du-Prince-Édouard	140,1	21,0	133,1	19,4	26,7	4,0	30,1	4,4
Nouvelle-Écosse	1 834,2	20,7	1 687,3	20,3	420,0	4,7	363,6	4,4
Nouveau-Brunswick	2 215,5	7,0	2 115,3	7,5	752,4	2,4	642,1	2,3
Québec	27 411,5	20,8	25 309,4	20,1	6 649,0	5,1	5 383,7	4,3
Ontario	57 480,8	20,5	52 889,8	20,4	10 777,8	3,8	6 989,8	2,7
Manitoba	4 755,8	16,9	4 592,4	17,7	2 341,5	8,3	2 218,3	8,5
Saskatchewan	5 613,0	17,6	3 943,7	17,9	1 772,1	5,6	1 094,3	5,0
Alberta	18 866,4	10,9	16 298,6	10,5	6 560,8	3,8	3 969,5	2,5
Colombie-Britannique	12 670,9	21,3	10 886,1	20,1	3 006,8	5,1	1 471,0	2,7
Yukon	55,1	22,2	41,1	22,0	13,5	5,4	8,0	4,3
Territoires du Nord-Ouest	254,9	41,7	193,3	40,3	145,9	23,9	105,5	22,0
Nunavut	45,5	66,4	27,3	54,4	38,0	55,4	16,5	32,9

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.