



N° 11-621-MIF au catalogue — N° 040

ISSN: 1707-0511

ISBN: 0-662-71722-8

Document analytique

Analyse en bref

Entre le producteur et le détaillant : une revue du commerce de gros en 2005

par Jean Lebreux

Division de la statistique du commerce
Immeuble Jean Talon, 11^e étage, Ottawa, K1A 0T6

Téléphone: 1 800 263-1136



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada



Entre le producteur et le détaillant : une revue du commerce de gros en 2005

Jean Lebreux

Comité de revue : Richard Evans, John Flanders, Catherine Mamay, Helen McDonald
et Francine Roy

Rédacteur : Christian Houle

Rédacteur en chef : Yvan Gervais

Publication : Debi Soucy

Avril 2006

N° 11-621-MIF2006040 au catalogue

ISSN : 1707-0511

ISBN : 0-662-71722-8

Fréquence : hors série

Pour obtenir de plus amples renseignements :

Service national de renseignements : 1 800 263-1136

Demandes par courriel : analysisinbrief-analyseenbref@statcan.ca

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2006

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.

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.

Entre le producteur et le détaillant : une revue du commerce de gros en 2005

**Jean Lebreux,
Division de la statistique du commerce**

Résumé

L'industrie du commerce de gros a enregistré sa meilleure performance des six dernières années en 2005, les quatre provinces les plus à l'ouest ayant mené le bal.

Les grossistes, qui sont un chaînon important entre les manufacturiers et les détaillants, ont vendu pour 470 milliards de dollars de marchandises l'an dernier, en hausse de 5,4 % par rapport à 2004. Cependant, une fois ajustée pour tenir compte de l'inflation, la hausse atteignait 7,8 %, ce qui indique que les augmentations des ventes de l'an dernier étaient le résultat d'une augmentation de volume.

Au cours des trois dernières années, la croissance des ventes du commerce de gros a connu un virage vers les entreprises de l'ouest du Canada.

Les ventes des grossistes du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique ont augmenté en moyenne à un taux annuel de 9,1 %. Cette croissance représente près du double du taux moyen national pour la même période. Il s'agit également d'une hausse trois fois plus importante que celle des autres régions du Canada combinées.

Ensemble, les grossistes de ces quatre provinces étaient à l'origine de 60% de l'augmentation totale des ventes à l'échelle nationale en 2005.

Ce sont les grossistes du secteur des machines et des fournitures électroniques — comprenant des produits comme les ordinateurs et l'équipement de bureau — qui ont contribué le plus à la hausse des ventes de l'an dernier. Bien que représentant à peine 20 % des ventes de gros, ce secteur a contribué à plus de 31 % de la croissance annuelle de 2005.

En 2005, les facteurs importants qui ont influé sur l'industrie du commerce de gros canadien sont notamment la faiblesse des prix de certains produits qui résultait, entre autres causes, de la hausse du dollar canadien face à la devise américaine, de l'augmentation des investissements des entreprises, de l'ouverture officielle des frontières des États-Unis, le 18 juillet, au commerce du bétail vivant de moins de 30 mois, de la baisse des mises en chantier résidentielles au Canada et de la forte demande de la Chine de certains produits.

Les grossistes jouent un rôle notable dans l'économie canadienne, ayant fourni en moyenne plus de 739 000 emplois à des Canadiens en 2005. L'an dernier, la contribution des grossistes à la richesse économique canadienne a été de plus de 6,4 %, si on la mesure par le produit intérieur brut.

Le présent rapport porte sur la performance de l'année dernière de l'industrie du commerce de gros aux échelons national et régional ainsi que sur les principaux facteurs qui l'ont influencée, en utilisant les données de l'Enquête mensuelle du commerce de gros de Statistique Canada. (À moins d'indications contraires, toutes les données sont présentées en dollars courants, c'est-à-dire que les montants ne sont pas ajustés pour tenir compte de l'inflation.)

Les grossistes : un chaînon essentiel dans l'économie

Nous n'avons, pour la plupart, aucune difficulté à nous imaginer ce qu'est un magasin de détail, que ce soit une grande surface, un dépanneur ou une boutique spécialisée. Les consommateurs que nous sommes ont affaire à ce type d'entreprises quotidiennement. Mais qui sont les grossistes?

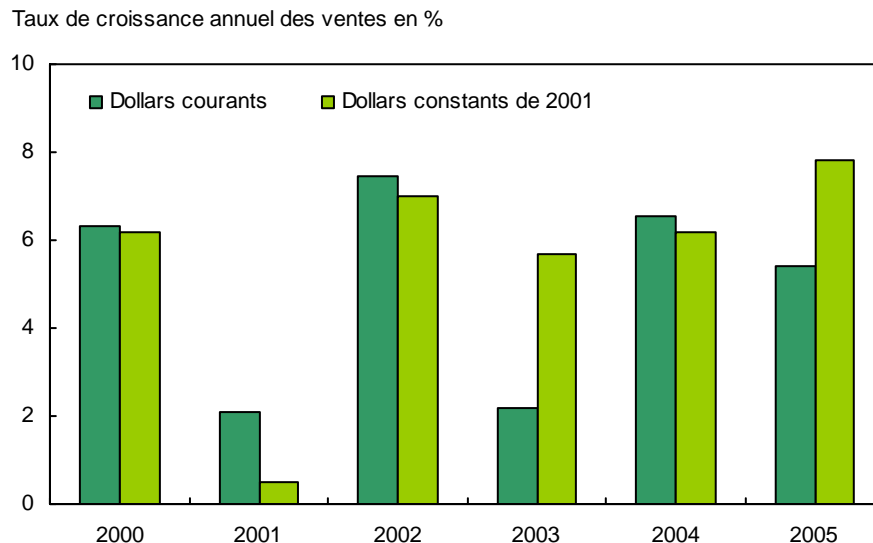
Les grossistes forment un chaînon essentiel entre le manufacturier et la vente au détail. Ils doivent prévoir les besoins et les demandes des consommateurs, acheter les produits, monter un inventaire, organiser le transport et la livraison, gérer le crédit, offrir conseils et connaissances sur différentes dimensions de la mise en marché que ce soit pour le Canada ou ailleurs dans le monde.

On retrouve les grossistes dans tous les secteurs que ce soit pour des produits pharmaceutiques jusqu'aux véhicules automobiles en passant par les matériaux de construction et les biens personnels.

Les ventes des grossistes ont progressé de 7,8 % après les avoir ajustées pour l'inflation en 2005, soit le meilleur taux des six dernières années. Les principaux bénéficiaires de cette croissance ont été les grossistes œuvrant dans le secteur de la machinerie et des équipements électroniques. Une partie de cette forte progression en prix constants peut être attribuable à la force la devise canadienne qui a poursuivi son raffermissement en 2005 et a maintenu un taux de change annuel moyen de 0,825 \$US comparativement à un taux de 0,768 \$US en 2004¹.

En conséquence, des prix à la baisse pour les importations ont encouragé les entreprises canadiennes à substituer des biens étrangers moins dispendieux aux biens fabriqués au Canada. Un des principaux bénéficiaires de cette substitution demeure les grossistes puisqu'environ 40 % des importations passe entre leurs mains. Plus du tiers de la croissance des ventes des grossistes est attribuable au secteur des machineries et fournitures électroniques, un acteur important au niveau des importations.

La croissance des ventes des grossistes atteint un sommet en 2005 (en prix constants)



Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros.

1. Le taux de change annuel moyen est obtenu directement de la Banque du Canada http://www.banqueducanada.ca/fr/taux/echange_avg_pdf-f.html (site consulté le 18 avril 2006).

En prix courants, la croissance des ventes ralentit un peu

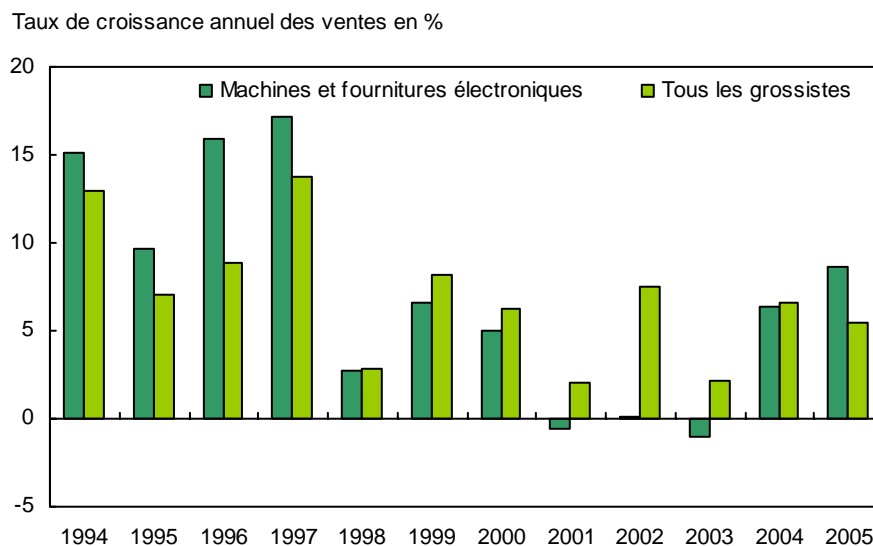
En prix courants, c'est-à-dire non ajustés pour l'inflation, la croissance des ventes des grossistes en 2005 est demeurée forte mais a ralenti par rapport à l'année précédente. Les grossistes ont vendu pour 470 milliards de dollars, en hausse de 5,4 % par rapport à 2004. Cette hausse représente un ralentissement par rapport au taux de 6,5 % de l'année précédente.

Tous les grands secteurs de commerce affichaient une accélération de leur croissance sauf trois qui sont ceux qui expliquent le ralentissement. Ainsi les matériaux de construction ; les pièces et accessoires automobiles ; et les produits divers (qui comprennent des produits tel que les semences et les engrais, ainsi que les produits chimiques et les autres fournitures agricoles) ont annulé l'effet d'accélération des autres secteurs.

Investissements massifs en machineries et électroniques une deuxième année de suite

Pour une deuxième année consécutive, les entreprises ont continué d'investir massivement en machines et fournitures électroniques. Les grossistes de ce secteur ont vendu pour plus de 95,5 milliards de dollars, en hausse de 8,6 % par rapport à 2004 et bien au-dessus de la moyenne nationale de 5,4 %. Ce secteur contribue pour environ un cinquième de toutes les ventes des grossistes de l'an dernier mais compte pour près d'un tiers de la croissance annuelle.

Le secteur des machines et fournitures électroniques enregistre sa plus forte hausse depuis 1997



Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros.

Comme en 2004, tous les groupes de ce secteur d'activité ont contribué à la croissance. Les ventes de machines et fournitures ont augmenté de 16,2 %, soit un septième gain annuel consécutif. Les grossistes de machines de bureau et d'usage professionnel ont affiché une deuxième augmentation consécutive en 2005 (+5,7 %), tout comme le groupe des ordinateurs et autres appareils électroniques (+0,3 %).

Plusieurs facteurs ont contribué à cette récente période de forte croissance qui a débuté à la fin de 2003. On peut penser tout d'abord à la faiblesse des taux d'intérêt qui rendent moins onéreux l'achat d'équipement.

Les investissements privés et publics de l'année dernière ont sûrement aidé la cause des grossistes. L'Enquête sur les dépenses en immobilisations et réparations démontrait que, pour 2005, les investissements en installations et équipements atteignaient un nouveau sommet, dépassant les 191 milliards de dollars, en hausse de 7,6 %². La hausse des prix des matières premières, en grande partie grâce à une forte croissance de la demande mondiale, permettait l'accélération de nombreux projets d'investissement, principalement dans l'Ouest canadien.

Selon les perspectives d'investissements privés et publics pour 2006, l'investissement en matériel devrait demeurer vigoureux cette année, considérant les excellentes perspectives dans le secteur énergétique et dans celui des services publics, particulièrement le transport en commun³.

Finalement, une proportion de plus en plus forte des biens vendus provient de la Chine qui offre des produits généralement moins coûteux. C'est notamment le cas des ordinateurs et accessoires informatiques ainsi que du matériel de télécommunication. Pour l'année 2005, les prix à l'importation des machines et matériel de bureaux ont diminué de 17 %. Pour les autres types d'équipements et de matériels de télécommunication, la baisse n'a été que de l'ordre de 7,6 %⁴. Une part importante des importations de machinerie et d'équipements passe par les grossistes.

Les matériaux de construction : diminution de son taux de croissance

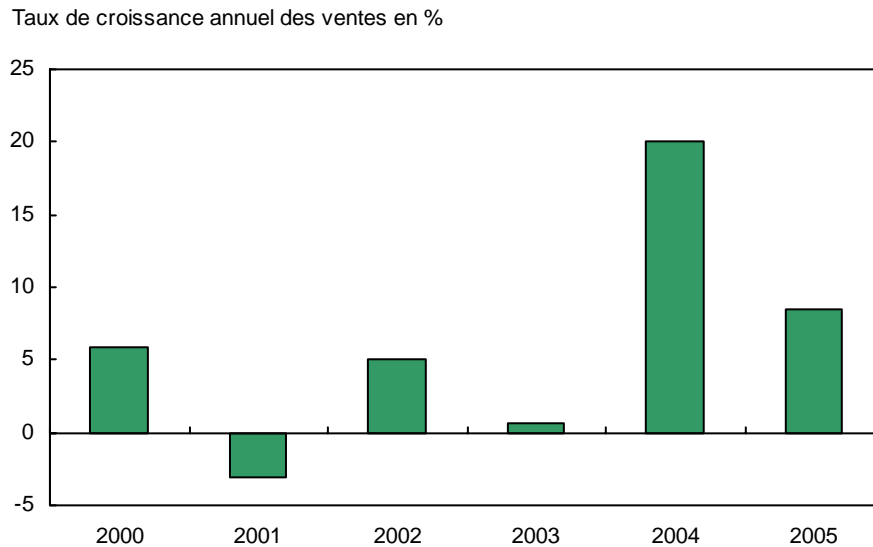
Les grossistes du secteur des matériaux de construction ont vendu pour plus de 66 milliards de dollars l'an dernier, en hausse de 8,5 % par rapport à 2004. Cependant, ce taux de croissance est moins de la moitié de la hausse de 20,0 % observée l'année d'avant. Tous les groupes composant ce secteur ont néanmoins continué d'enregistrer une croissance en 2005.

2. Pour plus de détails sur les résultats de cette enquête, voir la publication « Investissements privés et publics au Canada, perspectives 2006 », produit No 61-205-XWF au catalogue de Statistique Canada, mars 2006.

3. Idem.

4. Statistique Canada, CANSIM, tableau 228-0037.

Forte diminution du taux croissance du secteur des matériaux de construction



Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros.

Les ventes du premier groupe, le bois d'œuvre, ont atteint près de 13 milliards de dollars, en hausse de seulement 2,5 %, une fraction du taux de croissance de 23,8 % en 2004.

Une partie de ce ralentissement est attribuable au prix du bois d'œuvre qui a connu une baisse d'environ 5,0 %. La surcapacité en Amérique du Nord ainsi que l'intensification de la concurrence mondiale ont aussi contribué à cette tendance à la baisse. Des changements dans les marchés de l'habitation aux États-Unis et au Canada expliquent aussi ces résultats.

Les constructeurs américains délaissent un peu la construction de maisons unifamiliales qui exigent une forte quantité de bois d'œuvre pour la construction à immeubles à logements multiples. Selon la Société canadienne d'hypothèques et de logement, le nombre de mises en chantier au Canada a connu une baisse de 3,4 % en 2005.

Le deuxième groupe, les produits métalliques qui sont importants en construction, a connu un ralentissement plus important encore que celui du bois d'œuvre. Les grossistes en produits métalliques accumulaient des ventes de près de 14 milliards de dollars, en hausse de seulement 7,1% comparativement à un taux de croissance des ventes de 33,3 % en 2004. Les prix ont commencé à plafonner en 2005 après l'entrée en scène de la Chine dans la production de l'acier.

Selon l'Institut international du fer et de l'acier, la production mondiale sur les onze premiers mois de l'année 2005 a grimpé à un peu plus de 1,0 milliard de tonnes, soit une augmentation de 6,1 % par rapport à la période identique de l'année précédente. Au cours de la même période, la production chinoise a été en hausse de plus de 25,0 %. En excluant la production chinoise, la production mondiale aurait connu une baisse de 1,0 %. Le plafonnement des prix a été contrebalancé en partie par une forte demande résultant des nombreux investissements en construction de bâtiments non résidentiels dans l'Ouest canadien.

Les grossistes du troisième groupe, les matériaux de construction, ont continué d'enregistrer de bons résultats avec des ventes de l'ordre de 39 milliards de dollars. Il s'agissait d'une croissance de 11,2 % soit un léger ralentissement par rapport au 14,7 % de l'année précédente. Ce groupe a connu une période de croissance pratiquement ininterrompue depuis l'automne 2003. La bonne performance du marché de la rénovation et de la construction au Canada explique ce résultat.

Les régions : la croissance se déplace vers l'Ouest

Au cours des trois dernières années, la croissance des ventes du commerce de gros a connu un virage vers les entreprises de l'Ouest du Canada.

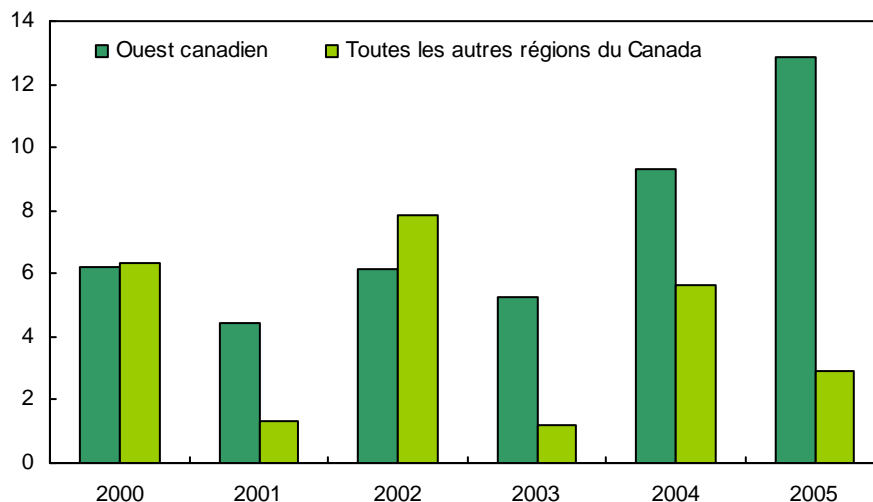
Les ventes des grossistes du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique ont augmenté en moyenne à un taux annuel de 9,1 %. Cette croissance représente près du double du taux moyen national pour la même période qui était de 4,7% et près du triple du taux de 3,2% de la croissance des autres régions du Canada combinées.

Ensemble, les grossistes de ces quatre provinces s'approprièrent 60% de l'augmentation totale des ventes à l'échelle nationale en 2005.

La forte demande pour des machines et des fournitures électroniques ainsi que les matériaux de construction ont été les principales raisons de la forte croissance des provinces de l'Ouest. Le boom économique et démographique qui balaie actuellement l'Ouest canadien, et en particulier l'Alberta, explique en partie ce résultat.

La croissance chez les grossistes se déplace vers l'Ouest

Taux de croissance annuel des ventes en %



Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros.

Prairies : croissance dans les deux chiffres pour les trois provinces

Les trois provinces des Prairies affichaient une croissance des ventes de gros dans les deux chiffres l'an dernier.

Le boom du pétrole de l'Alberta aidant, la croissance des ventes des grossistes de cette province dépassait, en 2005, la moyenne nationale pour une troisième année consécutive. Leurs ventes atteignaient près de 55 milliards de dollars, en hausse de 15,5 % en 2005, croissance encore plus élevée que celle de 12,8 % enregistrée en 2004. Les ventes de l'Alberta représentent environ 12 % du volume canadien.

Quatre groupes de commerce ont connu une forte croissance en 2005. Il s'agit de la machinerie et des fournitures, des produits métalliques, des produits divers ainsi que des véhicules automobiles.

La forte hausse des prix du pétrole ces dernières années a fortement contribué à la hausse des ventes des grossistes de machinerie puisque les pétrolières ont accéléré leurs investissements.

Après avoir connu des ventes relativement ternes en 2004, les ventes du Manitoba et de la Saskatchewan ont littéralement explosé en 2005.

Les grossistes du Manitoba ont vendu pour près de 13 milliards de dollars de marchandises en 2005, en hausse de 16,4 % par rapport aux ventes de 2004, soit la plus forte croissance des provinces canadiennes. Cependant, le total des ventes annuelles du Manitoba représente moins de 3,0 % des ventes à l'échelle nationale.

De même, les grossistes de la Saskatchewan ont vendu pour un montant s'approchant des 14 milliards de dollars de marchandises en 2005, en hausse de 14,3 %. Le total des ventes annuelles de la Saskatchewan représente aussi environ 3,0 % des ventes à l'échelle nationale.

Au Manitoba, à part le secteur des produits divers, tous les grands secteurs ont affiché des hausses en 2005. Le secteur des articles personnels et ménagers a particulièrement bien performé à la suite d'une conjoncture favorable. L'Accord sur les textiles et les vêtements qui imposait des quotas d'importation a pris fin le 1^{er} janvier 2005 et a permis à certains grossistes de s'approvisionner à faible coût. Avant même l'abolition de l'accord, plus des deux tiers (68 %) des vêtements vendus en gros au Canada provenaient de l'étranger. Le secteur de la machinerie et des fournitures électroniques a connu un taux de croissance de plus de dix pour cent en 2005. Il s'agit d'un revirement où ce secteur avait enregistré une baisse de ses ventes en 2004.

De leur côté, après avoir affiché des ventes léthargiques au cours des deux années précédentes, les grossistes de la Saskatchewan ont vu leurs ventes littéralement exploser en 2005. Tous les secteurs ont connu une croissance. Le secteur des produits agricoles a affiché une hausse de 27,1 % attribuable à l'ouverture des frontières le 18 juillet 2005 par les États-Unis, au bœuf canadien âgé de moins de 30 mois. Le Japon a également annoncé en décembre 2005, l'ouverture au bœuf canadien pour les animaux de 20 mois et moins.

De son côté, le secteur des produits divers en Saskatchewan a continué de profiter de la conjoncture mondiale avec une hausse de 17,6 %. Il s'agit d'une troisième année consécutive, où le taux de croissance de ce secteur affiche une hausse dans les deux chiffres. Cette période de forte croissance est attribuable à certaines composantes, telles que les semences et les engrais, ainsi que les produits chimiques agricoles. Ces ventes représentent environ le quart de ce secteur. La demande extérieure, principalement du marché asiatique, pour ces types de produits a fortement contribué à la hausse enregistrée par ce secteur.

Depuis le quatrième trimestre de 2003, les ventes du secteur des produits divers sont généralement à la hausse, influencées par l'augmentation des prix de plusieurs de ses composantes, notamment les produits chimiques agricoles et les métaux recyclés. Les prix de ces biens sont dictés par le marché mondial, dont la Chine accapare une place de plus en plus importante.

Colombie-Britannique : plus que la moyenne lors des quatre dernières années

Depuis 2002, la Colombie-Britannique affiche une croissance des ventes de gros supérieure à la moyenne canadienne. En 2005, les grossistes de cette province ont vendu pour 47 milliards de marchandises, en hausse de 8,6 %, ce qui se compare avantageusement à la moyenne nationale de 5,4 %.

Alors que la croissance en 2004 était largement attribuable à une performance exceptionnelle des grossistes de bois d'œuvre, l'an dernier les ventes de la province se diversifiaient. Quatre groupes

ont été principalement responsables de la croissance en 2005 : les véhicules automobiles, les matériaux de construction, les produits métalliques ainsi que les machines et fournitures.

Les ventes du secteur des machines et fournitures électroniques ont augmenté de 11,5 % en 2005, comparativement à une croissance de 15,3 % l'année précédente. Le ralentissement de la croissance est attribuable au groupe des ordinateurs et à celui des produits de bureau. Cependant, le groupe de machinerie passait d'un taux de croissance de 12,6% à 15,7 % en 2005.

Les ventes du groupe du bois d'œuvre haussaient de seulement 3,3 %, une fraction du taux de croissance de 46,2 % en 2004. Une forte partie des ventes de ce groupe est destinée pour le marché américain. Or, en 2005, la valeur des exportations de bois d'œuvre a connu une diminution en raison d'une très forte baisse des prix du bois d'œuvre, qui est venue plus qu'effacer l'augmentation du volume de ventes.

Au cours de la même année, la production avait fortement augmenté après l'épidémie de dendroctone du pin, la province ayant autorisé une augmentation de 27% des droits de coupe afin de permettre la récolte des arbres morts. Les ouragans qui ont eu lieu aux États-Unis ont en quelque sorte été bénéfiques pour les grossistes de la Colombie-Britannique car le nombre de mises en chantier dans ce pays a connu un niveau record en 2005.

Québec : une croissance tout juste au-dessus de la moyenne nationale

Les ventes des grossistes du Québec valaient presque 91 milliards de dollars en 2005, soit une augmentation de 5,7 % tout juste au-dessus de la moyenne nationale.

À part les exceptions notables des secteurs des produits alimentaires, du tabac, de l'alcool ainsi que le secteur des produits divers, tous les grands secteurs ont affiché des hausses du taux de croissance sensiblement plus faibles qu'en 2004. Les secteurs affichant les diminutions les plus importantes sont ceux des produits agricoles et des machines et fournitures électroniques. Par contre, les grossistes du secteur des articles personnels et ménagers ont continué de profiter de certaines conjonctures favorables.

Les ventes d'articles personnels et ménagers ont augmenté de 8,0 %, soit le douzième gain annuel consécutif. Tous les groupes de ce secteur d'activité ont contribué à la croissance. Les ventes de biens ménagers ont affiché une autre augmentation importante en 2005 (+14,2 %), après la poussée de 23,9 % l'année précédente. Le groupe des biens ménagers a généralement affiché des ventes à la hausse depuis le milieu de 2003 en raison de la bonne performance du marché immobilier. Pour l'année 2005, le marché de la revente de maisons a enregistré une croissance de 3,5 %, et les mises en chantier ont encore dépassé le cap des 50 000 unités.

De leur côté, les grossistes de produits pharmaceutiques bénéficiaient d'une hausse de 5,0 % de leurs ventes en 2005. Bien que ce groupe enregistre des hausses année après année, la croissance décélère depuis quelque temps. La croissance mensuelle moyenne, qui a été très forte en 2003, a commencé à ralentir en 2004, en partie en raison d'une plus grande utilisation de médicaments génériques qui ont une plus faible valeur et qui ont une influence déflationniste sur la croissance des ventes de médicaments d'ordonnance. En fait, lorsque le gouvernement de la province a instauré l'assurance-médicaments obligatoire en 1997, les ventes de ce groupe avaient littéralement explosé avec des taux de croissance qui dépassaient 10 % pendant 5 années consécutives. Depuis, la croissance diminue.

Les grossistes de vêtements ont enregistré une augmentation des ventes de 3,7 % neutralisant partiellement la baisse de 16,0 % observée en 2004. Ce déclin faisait suite à trois années consécutives de croissance des ventes.

Les ventes du secteur des machines et fournitures électroniques ont fortement décéléré en 2005, en hausse de 1,3 % comparativement à une hausse de 9,9 % en 2004. Deux des trois groupes inclus dans ce secteur ont affiché une baisse; le groupe des ordinateurs et autres appareils

électroniques a connu une baisse de 6,1 % et celui des machines de bureau et d'usage professionnel a enregistré une diminution de l'ordre de 0,3 %. De son côté, le groupe de la machinerie encaissait une forte décélération de son taux de croissance, les ventes augmentant de 8,0 % en 2005 comparativement à 22,9 % l'année précédente.

Le secteur des produits divers est l'un des rares groupes à avoir affiché une amélioration de son taux de croissance en 2005. Les ventes de ce secteur ont augmenté de 15,4 % en 2005 comparativement à 13,0 % en 2004. Les fortes augmentations des ventes de produits chimiques ainsi que des métaux recyclés expliquent en partie cette performance.

Ontario : le secteur automobile freine la croissance des grossistes

Les ventes des entreprises de l'important secteur du commerce de gros de l'Ontario ont cru de 2,2 % l'an dernier, moins de la moitié du taux de croissance de 5,5 % enregistré en 2004. Leurs ventes totales atteignaient les 237 milliards de dollars l'an dernier ce qui représente la moitié des ventes à l'échelle nationale.

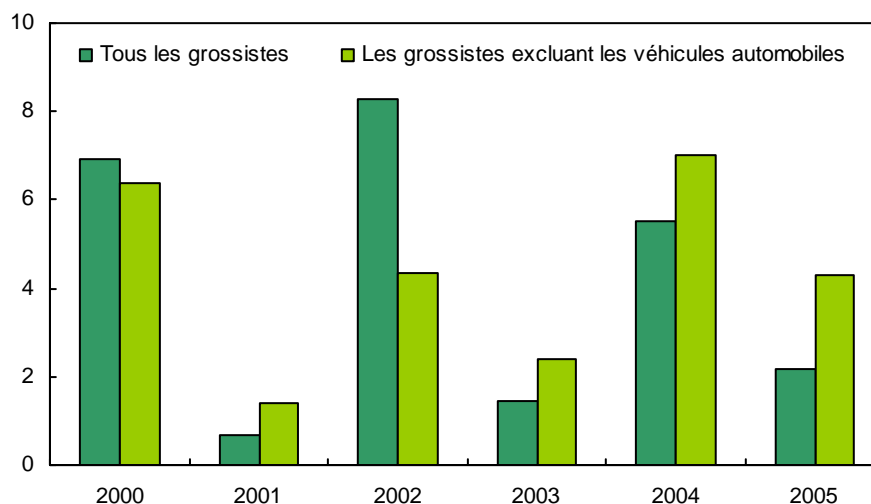
Une performance moins bonne du secteur automobile a mis un frein à la croissance des ventes des grossistes dans cette province. En excluant le secteur automobile, les ventes en gros de cette province ont connu un taux de croissance de 4,3 %.

Les ventes ontariennes des grossistes de produits de l'automobile ont diminué de 2,8 % en 2005, en raison surtout d'une diminution de 2,9 % des ventes de véhicules automobiles. Il s'agissait d'une troisième année consécutive à la baisse.

En 2005, les grossistes de l'Ontario ont été responsables d'environ 79 % des ventes totales canadienne de ce groupe. Ce secteur représentait plus du quart des activités des grossistes de cette province. Le marché canadien représente plus des deux tiers des ventes pour les grossistes de cette province. Les autres ventes étaient destinées pour le marché de l'exportation principalement celui des États-Unis. À l'inverse, les ventes des grossistes de véhicules automobiles des autres provinces sont presque essentiellement dédiées pour le marché canadien.

Le secteur automobile freine la croissance des ventes des grossistes en Ontario

Taux de croissance annuel des ventes en %



Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros.

Pour l'ensemble de l'année, les ventes au détail d'automobiles au Canada ont augmenté de 3,0 % pour atteindre 1 583 millions d'unités, le troisième meilleur résultat de l'histoire. Rappelons qu'en 2005, plusieurs fabricants ont dû consentir des rabais très importants, notamment celui des tarifs préférentiels habituellement accordés aux employés. Malgré une augmentation du nombre d'unités, ces rabais ont miné la croissance de la valeur des ventes

Les grossistes de pièces automobiles ont également subi une baisse spectaculaire des ventes l'an dernier affichant un déclin de 2,0 %, loin de la croissance de 27 % observée en 2004. Cette baisse faisait suite à une très forte croissance en 2004. Comme ce secteur d'activité vend principalement aux détaillants et aux concessionnaires, il est probable que la hausse des ventes de véhicules d'occasion a eu un impact bénéfique sur ce groupe. Avant la forte poussée de la devise canadienne, beaucoup de véhicules d'occasion prenaient le chemin des États-unis. Par la suite, comme ces véhicules sont devenus plus dispendieux pour le marché américain, les entreprises ont dû en vendre plus sur le marché canadien.

Le secteur des matériaux de construction en Ontario, a également connu un ralentissement du taux de croissance en 2005. En 2004, ce secteur avait connu un taux de croissance de 21,7 % alors que pour 2005 ce taux était de seulement 7,8 %. La baisse peut être attribuable à une diminution de 7,4 % des mises en chantier dans la province et aussi à la vigueur du dollar canadien qui a nui au marché de l'exportation.

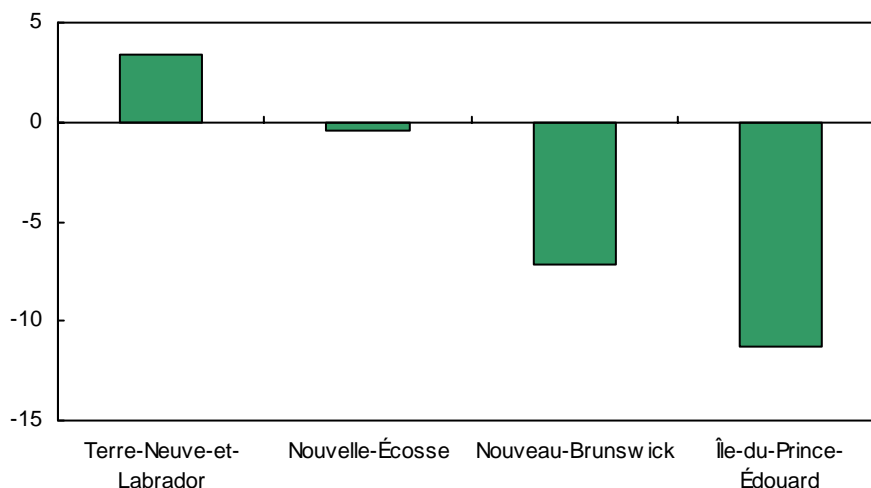
Le secteur des machines et fournitures électroniques affichait un gain de l'ordre de 6,0 % en 2005 comparativement à 3,9 % en 2004.

Atlantique : les ventes en baisse dans trois des quatre provinces

Les grossistes des provinces de l'Atlantique ont subi une baisse d'activité pour une deuxième année consécutive, en 2005, alors que les ventes augmentaient dans une seule province — Terre-Neuve-et-Labrador. Cependant, cela n'entraînait qu'un impact mineur sur la performance nationale puisque les ventes totales de ces provinces ne représentaient que 3,0 % de toutes les ventes à l'échelle nationale.

Terre-Neuve-et-Labrador : seule province de l'Atlantique à augmenter ses ventes en gros en 2005

Taux de croissance annuel des ventes en %



Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros.

Terre-Neuve-et-Labrador a affiché une hausse des ventes en gros de 3,4 % en 2005, mettant ainsi fin à des baisses durant deux années consécutives. Bien que cette province affiche un volume qui soit l'avant-dernière performance du point de vue de l'activité du commerce de gros, ses ventes ont atteint un niveau record pour s'établir à 2,6 milliards de dollars dépassant de peu la marque du précédent record qui avait été établi en 2000. La hausse des ventes a été généralisée en 2005, puisque six des sept secteurs ont enregistré une augmentation.

Une forte proportion de la croissance de Terre-Neuve-et-Labrador est attribuable au secteur des machines et équipements électroniques ainsi qu'aux produits divers.

Pour la première fois depuis 1997, les grossistes de l'Île-du-Prince-Édouard ont connu une baisse de leur activité (-11,3 %). Cinq des sept secteurs ont enregistré une diminution de leur vente. Le secteur des produits alimentaires, de tabac et d'alcool qui représentait environ 50% des activités de gros dans la province a affiché une baisse de 17,3 %. Cette baisse fait suite à deux années de forte croissance c'est-à-dire 16,0% en 2003 et 15,0% en 2004.

Pour une deuxième année consécutive, les grossistes de la Nouvelle-Écosse ont enregistré une baisse de leur vente (-0,4 %) en 2005. Seuls deux secteurs ont contribué à cette baisse. Ce sont le secteur des produits alimentaires et celui, du tabac et d'alcool qui ont connu une diminution de l'ordre de 12,5 %. Celle-ci est attribuable en partie à la faiblesse des ventes des produits de la mer. La diminution de certains quotas de pêche ainsi que la faiblesse des prix de certains produits pourraient expliquer ce résultat⁵. Les matériaux de construction enregistraient aussi une diminution des ventes de l'ordre de 1,4 %, mettant fin à onze années de croissances ininterrompues.

Au Nouveau-brunswick, les ventes des grossistes ont affiché une baisse de 7,2 % en 2005. Cette diminution était attribuable à la forte baisse des ventes du secteur des produits alimentaires, de tabac et d'alcool ainsi qu'au secteur des machineries et fournitures électroniques. Ensemble, ces deux secteurs représentaient 43 % des activités des grossistes du Nouveau-Brunswick.

5. Pour plus de détails sur les exportations de ces provinces, voir dans le site d'Exportation et développement Canada, le document « Prévisions à l'exportation-Révision de janvier 2006- Aperçu provincial », http://www.edc.ca/docs/ereports/gef/pdf/Provoutlook_f.pdf (site consulté le 18 avril 2006).

Tableau 1. Ventes des grossistes par groupes de commerce

Industrie	Ventes		Taux de croissance annuel
	2004	2005	
	en milliers de dollars		%
Produits agricoles	5 104 129	5 548 772	8,7
Produits alimentaires	78 240 648	79 308 468	1,4
Alcool et tabac	7 743 289	7 557 960	-2,4
Habillement	8 682 795	10 072 718	16,0
Articles ménagers et personnels	25 330 927	27 747 576	9,5
Produits pharmaceutiques	28 550 969	30 205 405	5,8
Véhicules automobiles	72 902 563	73 074 166	0,2
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	18 268 195	18 499 611	1,3
Matériaux de construction	35 331 435	39 302 537	11,2
Produits métalliques	12 663 929	13 566 165	7,1
Bois d'oeuvre et menuiseries	12 947 473	13 264 829	2,5
Machines et fournitures	38 925 393	45 240 054	16,2
Ordinateurs et autres appareils électroniques	28 507 642	28 606 314	0,3
Machines de bureau et d'usage professionnel	20 516 657	21 687 331	5,7
Produits divers	52 493 984	56 665 087	7,9
Total	446 210 028	470 346 992	5,4
Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros, CANSIM, tableau 081-0007.			

Tableau 2. Ventes des grossistes par provinces et territoires

	Ventes		Taux de croissance annuel
	2004	2005	
	en milliers de dollars		%
Terre-Neuve-et-Labrador	2 503 946	2 588 180	3,4
Île-du-Prince-Édouard	591 699	524 808	-11,3
Nouvelle-Écosse	6 266 660	6 241 763	-0,4
Nouveau-Brunswick	5 238 442	4 863 784	-7,2
Québec	85 760 989	90 627 611	5,7
Ontario	231 961 116	237 004 415	2,2
Manitoba	10 904 613	12 696 681	16,4
Saskatchewan	11 935 143	13 644 694	14,3
Alberta	47 220 594	54 550 592	15,5
Colombie-Britannique	43 521 225	47 276 978	8,6
Territoire du Yukon	85 900	95 086	10,7
Territoires du Nord-Ouest	192 703	207 583	7,7
Nunavut	26 997	24 816	-8,1
Canada	446 210 028	470 346 992	5,4

Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros, CANSIM, tableau 081-0007.