

Portrait

Le secteur du commerce de gros génère environ 5,3 % du PIB canadien. Les petites et moyennes entreprises (PME, 1 à 499 employés) et les travailleurs autonomes représentent environ 56 % du PIB de ce secteur, constituent la grande majorité des entreprises (99,9 %) et emploient 60 % de la main-d'œuvre.

Tableau 4 – Commerce de gros, Canada

	PIB ^{1,2}	Entreprises ³	Main-d'œuvre ⁴
Total	120 G\$	96 700	688 000
Part du secteur dans l'économie	5,30 %	2,0 %	3,4 %
Part des PME dans le secteur	55,7 %	99,9 %	60,0 %

Le secteur du **commerce de gros**⁵ comprend les établissements dont l'activité principale consiste à vendre en gros des marchandises généralement sans transformation, et à fournir des services résultant de la vente de marchandises. Sont incluses dans le commerce de gros les ventes de biens d'équipement ou de biens durables, mais qui sont utilisés dans la production de biens et de services qui ne sont pas destinés au grand public.

La vente en gros est une étape intermédiaire de la distribution de biens. Les marchandises sont vendues en grandes quantités à des détaillants, à d'autres entreprises et à des institutions clientes. Toutefois, certains grossistes, notamment ceux qui fournissent des biens d'équipement qui ne sont pas destinés au grand public, vendent des marchandises à la pièce aux utilisateurs finaux.

Ce secteur comprend deux principaux types de grossistes, soit les grossistes-marchands qui vendent des biens pour leur propre compte, et les marchés électroniques de gros et agents et courtiers en gros qui prennent des dispositions pour l'achat et la vente de biens pour le compte de tiers, habituellement moyennant le versement d'une commission ou d'honoraires.

Notre analyse porte uniquement sur les PME du secteur privé.

Sources

- (1) Statistique Canada. Tableau 36-10-0434-03.
- (2) Innovation, Sciences et développement économique Canada. Principales statistiques relatives aux petites entreprises 2024. Tableau 11.
- (3) Statistique Canada. Tableau 33-10-0765-01 et Tableau 33-10-0764-01.
- (4) Statistique Canada, données de l'Enquête sur la population active, calculs personnalisés.
- (5) Statistique Canada. Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) Canada 2022 version 1.0.
- (6) FCEI, Sondage *Les perspectives de votre entreprise*, janvier 2015 à juin 2025, fcel.ca/barometre.

Situation actuelle

L'indice de confiance à long terme trimestriel pour l'ensemble des entreprises a atteint son plus bas niveau des 10 dernières années. Dans le secteur du commerce de gros, il est même inférieur aux niveaux observés durant la pandémie (figure 6). Par rapport au T2 2024, l'indicateur est passé de 57,7 à 33,3 dans ce secteur, alors qu'il est passé de 53,3 à 40,5 dans l'ensemble des secteurs.

Le manque d'optimisme dans le secteur du commerce de gros reflète la baisse importante du nombre de PME avec employés (-15 %) et du nombre de travailleurs autonomes (-49 %) dans les 10 dernières années (figure 7).

Figure 6 – T2 2025 : les annonces de tarifs minent la confiance à long terme, surtout dans le commerce de gros (indice : 0-100)⁶

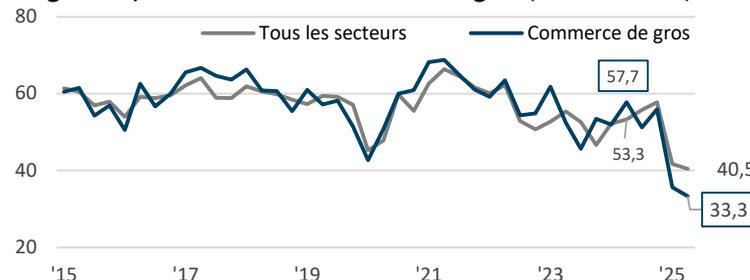
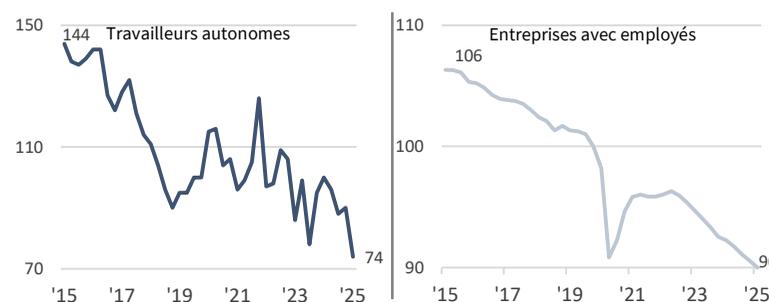


Figure 7 – Le nombre de travailleurs autonomes et de PME du commerce de gros avec employés a diminué au cours des 10 dernières années (indice : T4 2019 = 100)



Défis

Après une période de répit en 2023 et 2024, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement reviennent en force pour les PME du commerce de gros avec l'application récente de tarifs américains sur les produits canadiens. Au T2 2025, environ le tiers des entreprises du commerce de gros (37 %) étaient préoccupées par la chaîne d'approvisionnement (17 % à l'échelle nationale) (figure 8).

Les entreprises du commerce de gros sont l'un des premiers maillons de la chaîne de production. Elles sont donc particulièrement exposées aux perturbations externes de la logistique et des échanges commerciaux mondiaux. Environ la moitié d'entre elles (49 %) signalent désormais que la hausse des coûts d'intrants leur pose actuellement des difficultés (42 % à l'échelle nationale).

En réponse à ces défis, les PME du commerce de gros modulent leurs stratégies de fixation des prix. Les plans moyens de hausse des prix pour les 12 prochains mois ont grimpé à 3,9 %, ce qui est nettement plus élevé que l'indicateur national de 3,0 %⁶. Cela montre que les PME du secteur commencent à transférer la hausse des coûts en aval de la chaîne d'approvisionnement.

Figure 8 – Répit de courte durée pour le commerce de gros : retour des difficultés liées aux coûts d'intrants et des perturbations de la chaîne d'approvisionnement postpandémie

