

## **RAISONS DES DIFFÉRENCES ENTRE LES ESTIMATIONS FONDÉES SUR LA CTI ET CELLES FONDÉES SUR LE SCIAN POUR L'ENQUÊTE MENSUELLE SUR LE COMMERCE DE GROS ET DE DÉTAIL (EMCGD)**

### **1. CONTEXTE**

Par suite de la conclusion, en janvier 1994, de l'Accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, les organismes statistiques des pays signataires ont élaboré le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) de 1997, afin de répondre à la nécessité d'une classification commune des activités économiques. Ce système de classification vise une meilleure comparaison des statistiques concernant ces activités entre les trois pays. Il y a eu une révision limitée des activités économiques pour le SCIAN en 2002. Dans le SCIAN, l'économie est divisée en 20 secteurs (comparativement à 18 dans la Classification type des industries de 1980 (CTI80)), avec un accent spécial sur les nouvelles industries et les industries émergentes, les industries de services en général et les industries produisant des technologies de pointe. Cinq secteurs sont principalement axés sur la production de biens, et quinze, entièrement axés sur la production de services.

En vertu du SCIAN de 2002, le commerce de détail et le commerce de gros au Canada sont classés respectivement en fonction de 57 et 68 classes détaillées au niveau à six chiffres. À partir de juin 2004, pour la diffusion des estimations d'avril 2004, les estimations découlant de l'Enquête mensuelle sur le commerce de gros et de détail (EMCGD) seront fondées sur cette classification. Les détaillants sont classés dans les secteurs 44 et 45 du SCIAN, et les grossistes, dans le secteur 41. Auparavant, en vertu de la CTI80, on comptait 71 codes pour le commerce de détail, et 76 codes pour le commerce de gros, au niveau de détail à quatre chiffres.

#### **Définition du commerce de gros dans le SCIAN**

Le secteur du commerce de gros comprend les établissements dont l'activité principale consiste à vendre en gros des marchandises et à fournir des services connexes de logistique, de marketing et de soutien. En général, la vente en gros est une étape intermédiaire de la distribution de marchandises; beaucoup de grossistes sont donc organisés pour vendre des marchandises en grande quantité à des détaillants, à des entreprises et à une clientèle institutionnelle. Cependant, certains grossistes, notamment ceux qui fournissent des biens d'équipement qui ne sont pas de grande consommation, vendent des marchandises à la pièce aux utilisateurs finals.

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.

Les **marchands en gros** achètent et vendent des marchandises pour leur propre compte; autrement dit, ils s'approprient les marchandises qu'ils vendent. En plus de vendre des marchandises, ils peuvent assurer ou faire le nécessaire pour que soient assurés des services de logistique, de marketing et de soutien tels que l'emballage et l'étiquetage, la gestion des stocks, l'expédition, le traitement des réclamations au titre de la garantie, la promotion interne ou la promotion co-op et la formation requise par le produit. Entrent aussi dans cette catégorie les négociants en machines et en matériel, comme les négociants en machines agricoles et en poids lourds.

Les **agents et courtiers en gros** achètent et vendent des marchandises pour le compte de tiers moyennant le versement d'honoraires ou d'une commission. Ils ne deviennent pas propriétaires de ces marchandises, et ils travaillent habituellement à partir d'un bureau.

#### **Définition du commerce de détail dans le SCIAN**

Le secteur du commerce de détail comprend les établissements dont l'activité principale consiste à vendre des marchandises au détail, généralement sans transformation, et à fournir des services connexes. Le commerce de détail représente le dernier maillon de la chaîne de distribution; les détaillants sont donc organisés pour vendre des marchandises en petites quantités au grand public. L'EMCGD vise les détaillants

en magasin au Canada. Les magasins sont des points de vente fixes, situés et conçus de manière à attirer un grand nombre de passants. Ils vendent surtout des biens de consommation qui intéressent les particuliers ou les ménages, mais certains servent aussi les entreprises et une clientèle institutionnelle. Parmi ces établissements, on compte les magasins de fournitures de bureau, les magasins d'ordinateurs et de logiciels, les stations-service, les vendeurs de matériaux de construction, les magasins de fournitures de plomberie et de fournitures électriques.

En plus de vendre des marchandises, certains types de détaillants fournissent des services après-vente, comme des services de réparation et d'installation. Ainsi, les marchands d'automobiles neuves, les magasins d'électronique et d'appareils ménagers et les magasins d'instruments et de fournitures de musique assurent fréquemment un service de réparation, alors que les magasins de revêtements de sol et les magasins de garnitures de fenêtres fournissent souvent des services d'installation. En règle générale, les établissements qui vendent des marchandises au détail et qui ont un service après-vente sont classés dans le secteur du commerce de détail.

## **2. DIFFÉRENCES IMPORTANTES ENTRE L'EMCGD FONDÉE SUR LA CTI80 ET L'EMCGD FONDÉE SUR LE SCIAN**

### **A. Concepts et définitions**

Le SCIAN s'appuie sur un cadre conceptuel fondé sur la production ou l'offre; les établissements y sont groupés par classes, en fonction de la similitude des procédés qu'ils appliquent à la production de biens et de services. Auparavant, selon le système de classification de la CTI80, l'inclusion dans un secteur particulier dépendait principalement de l'activité de l'établissement et de la classe de clients auxquels étaient vendus les produits. En vertu du SCIAN, la détermination se fonde principalement sur les matières, les services, les compétences et la technologie utilisés pour « produire » les marchandises à vendre, en accordant beaucoup moins d'importance à la « catégorie de clients ».

Même si certaines classes de la CTI80 ont été simplement subdivisées ou combinées dans le SCIAN, des activités particulières appartenant à différentes industries de la CTI80 ont été supprimées, transférées à d'autres secteurs ou regroupées pour former de nouvelles classes du SCIAN. Par exemple, les entreprises de réparations générales de véhicules automobiles, classées antérieurement dans la catégorie du commerce de gros des camions et des autobus, ont été transférées au secteur des services; les marchands de mazout de chauffage domiciliaire, classés antérieurement dans l'industrie du commerce de gros des produits du pétrole, ainsi que les magasins d'ordinateurs et de logiciels vendant à une clientèle autre que les ménages, ont été transférés au secteur du commerce de détail. En outre, les entreprises de finissage de textiles et de tissus, classées antérieurement dans la catégorie de l'industrie du commerce de gros de tissus à la pièce, ont été transférées du secteur du commerce de gros au secteur de la fabrication.

Des groupes de commerce sont définis pour le Commerce de gros (secteur 41 du SCIAN) et pour le Commerce de détail (secteurs 44-45 du SCIAN), et ils correspondent à des agrégations spéciales des classes du SCIAN à l'intérieur de ces secteurs. Les regroupements visent à répondre aux besoins des utilisateurs et à assurer une plus grande continuité des séries chronologiques. Les groupes de commerce, sous diverses formes, existent depuis les années 80.

Les groupes de commerce comprennent chacun une ou plusieurs catégories complètes à cinq chiffres (et par conséquent à six chiffres aussi) du SCIAN. Les groupes de commerce s'excluent mutuellement et représentent de façon exhaustive les catégories des secteurs du Commerce de gros et du Commerce de détail du SCIAN. En vertu de la CTI, on comptait 11 catégories de groupes de commerce dans le secteur du commerce de gros et 16 dans celui du commerce de détail. En vertu du SCIAN, le nombre de groupes de commerce a augmenté à 15 et à 19 respectivement pour le commerce de gros et le commerce de détail.

Pour ce qui est du commerce de détail, selon une estimation faite pour la période 1998-2001, 96,3 % des ventes au détail en vertu de la CTI80 sont demeurées à l'intérieur du secteur du commerce de détail selon le SCIAN, mais 3,7 % ont été transférées au secteur de la fabrication et à celui des services. De même, 94,3 % des ventes en gros selon la CTI80 sont demeurées dans le secteur du commerce de gros en

vertu du SCIAN, 4,2 % ayant été transférées au commerce de détail, et 1,5 %, à d'autres secteurs. Il convient de souligner qu'au niveau plus précis du groupe de commerce, sur la base duquel les données sont publiées dans chaque secteur, le nombre de changements et de mouvements entre les groupes de commerce selon la CTI et selon le SCIAN sont plus fréquents et variés.

Par conséquent, on ne peut pas systématiquement convertir les données obtenues selon une classification particulière en données correspondant à l'autre classification lorsque l'on veut faire une comparaison entre deux années.

## **B. Définitions des variables mesurées**

(1) Les concepts de « **Ventes et recettes** » de la CTI80 et de « **Ventes, commissions et autres recettes** » du SCIAN sont les mêmes. Le libellé révisé constitue une clarification en vue d'éviter les ambiguïtés.

(2) Les « **stocks** » qui doivent être fournis en vertu du SCIAN diffèrent de la valeur demandée en vertu de la CTI80, en raison de l'inclusion dans le SCIAN des stocks possédés et détenus à l'intérieur ou à l'extérieur du Canada. En vertu de la CTI80, les stocks possédés au Canada, mais détenus à l'étranger, étaient exclus de la valeur déclarée.

(3) Les « **emplacements d'affaires** » sont définis de la même façon dans la CTI80 et dans le SCIAN.

## **C. Différences d'échantillonnage**

Certaines différences importantes du point de vue de la stratégie d'échantillonnage existent entre l'EMCGD fondée sur la CTI80 et l'EMCGD fondée sur le SCIAN, et il faut en tenir compte au moment de la comparaison des deux enquêtes.

### **(1) Population**

Dans le cadre de l'EMCGD fondée sur la CTI, on faisait enquête uniquement auprès des entreprises avec salariés. Les entreprises sans salariés et celles se situant en-dessous du seuil de 25 000 \$ pour les ventes étaient exclues. Un facteur de correction pour les entreprises sans salariés, calculé à partir de l'analyse d'autres sources de données, a été appliqué aux estimations mensuelles du commerce de détail, afin de tenir compte de ces entreprises. Aucune correction pour les entreprises sans salariés n'a été effectuée à l'égard des estimations du commerce de gros. L'EMCGD remaniée comprend maintenant les entreprises avec salariés et les entreprises sans salariés qui ont des activités au Canada. Les enquêtes fondées sur la CTI et le SCIAN continuent d'exclure les unités auxiliaires, les détaillants hors magasin (SCIAN 454), ainsi que les grossistes-distributeurs de graines oléagineuses et de céréales (SCIAN 411120), les grossistes-distributeurs de produits pétroliers (SCIAN 412110) et les agents et courtiers du commerce de gros (SCIAN 4191).

### **(2) Unités d'échantillonnage**

Le plan d'enquête précédent était fondé sur la compagnie statistique, celle-ci comportant au moins un point de vente au détail ou un établissement du commerce de gros selon la CTI80. L'enquête remaniée est fondée sur une grappe des établissements d'une entreprise qui appartiennent au même groupe de commerce et à la même région géographique.

### **(3) Seuils de taille de strate**

Le plan d'enquête précédent subdivisait la population en trois sous-strates, selon la taille des revenus : une strate à tirage complet (recensement) pour les entreprises complexes, ainsi que toutes les entreprises d'une combinaison de groupe de commerce/région géographique dont les revenus dépassaient un certain seuil; et deux strates à tirage partiel (échantillon) pour les petites et moyennes entreprises, définies sur la base des revenus. En vertu de l'enquête remaniée, une partie non visée par l'enquête (aucun

échantillon) a été ajoutée, et comprend des grappes d'établissements qui se situent en-dessous des seuils de revenus établis. La partie non visée par l'enquête est estimée à partir de données administratives. L'attribution de grappes d'établissements à une strate particulière repose sur la taille des revenus en rapport avec les seuils de la strate. Font exception les grappes qui appartiennent à des entreprises comportant plusieurs grappes, c'est-à-dire les entreprises qui ont des établissements dans plus d'un groupe de commerce ou d'une région géographique, qui font partie de la strate à tirage à complet.

#### (4) Classifications industrielles

L'ancienne EMCGD fondée sur la CTI80 comprenait 11 groupes de commerce, à la fois pour la stratification et pour la diffusion, pour le commerce de gros. En vertu de l'EMCGD remaniée sur la base du SCIAN, la partie du commerce de gros est constituée de 16 groupes de commerce pour la stratification et de 15 pour la diffusion, soit deux de moins que dans le cas de l'Enquête annuelle sur le commerce de gros, à savoir les grossistes-distributeurs de produits pétroliers et les agents et courtiers, qui ne sont pas visés par l'EMCGD. Le groupe de commerce des produits agricoles fait l'objet d'une diffusion dont sont exclus les grossistes-distributeurs de graines oléagineuses et de céréales dans le cas de l'EMCGD, mais qui sont inclus dans l'Enquête annuelle sur le commerce de gros. Le Tableau 2.1 fournit une description de ces groupes de commerce.

**Tableau 2.1 – Groupes du commerce de gros**

<b>Groupes de commerce aux fins de la diffusion</b>	<b>Groupes de commerce aux fins de la stratification</b>	<b>Codes du SCIAN</b>	<b>Description</b>
011	011	41111, 41113, 41119	Produits agricoles
030	030	4131, 41321	Produits alimentaires
040	040	41322, 4133	Alcool et tabac
050	050	4141	Habillement
060	061	4142, 4143	Articles ménagers
	062	4144, 41452	Articles personnels
070	070	41451	Produits pharmaceutiques
080	080	4151	Véhicules automobiles
090	090	4152, 4153	Pièces et accessoires de véhicules automobiles
100	100	4161, 41631, 41633, 41634, 41639	Matériaux de construction
110	110	4162	Produits métalliques
120	120	41632	Bois d'œuvre et menuiseries
130	130	4171, 4172, 41799	Machines et fournitures
140	140	4173	Ordinateurs et autres appareils électroniques
150	150	41791, 41792, 41793	Machines de bureau et d'usage professionnel
160	160	418	Produits divers
999	991	41112	Grossistes-distributeurs de graines oléagineuses et céréales (non couverts)
	992	412	Grossistes-distributeurs de produits pétroliers (non couverts)
	993	419	Agents et courtiers (non couverts)

Nota :

- Les groupes de commerce qui commencent par un « 9 » correspondent aux codes du commerce de gros du SCIAN visés uniquement par l'Enquête annuelle sur le commerce de gros.

Sous la CTI 1980, l'EMCGD comprenait 18 groupes de commerce aux fins de la stratification, et 16 groupes de commerce aux fins de la diffusion, dans le cas du commerce de détail. Les codes du SCIAN pour le commerce de détail qui sont couverts par l'EMCGD sont agrégés en 24 groupes de commerce pour la stratification, puis en 19 groupes de commerce pour la diffusion. Le Tableau 2.2 montre la composition de ces groupes de commerce.

**Tableau 2.2 – Groupes du commerce de détail**

Groupes de commerce aux fins de la diffusion	Groupes de commerce aux fins de la stratification	Codes du SCIAN	Description
010	010	44111	Concessionnaires d'automobiles neuves
020	020	44112, 4412, 4413	Concessionnaires de véhicules automobiles d'occasion et de plaisance et de pièces
030	030	4421	Magasins de meubles
040	040	4422	Magasins d'accessoires de maison
050	050	44312	Magasins d'ordinateurs et de logiciels
060	060	44311, 44313	Magasins d'appareils électroniques et d'électroménagers
070	070	44411, 44413	Centres de rénovation et quincailleries
080	080	44412, 44419, 4442	Marchands de matériaux de construction spécialisés et de jardinage
090	090	44511	Supermarchés
100	101	44512	Dépanneurs
	102	4452	Magasins d'alimentation spécialisés
110	110	4453	Magasins de bière, de vin et de spiritueux
	121	44611	Pharmacies
120	122	44612, 44613, 44619	Magasins de produits de santé et de soins personnels
130	130	447	Stations-service
	141	44811	Magasins de vêtements pour hommes
140	142	44812	Magasins de vêtements pour femmes
	143	44813, 44814, 44819	Autres magasins de vêtements
	151	4482	Magasins de chaussures
150	152	44815, 4483	Magasins d'accessoires vestimentaires, bijouteries et magasins de bagages et de maroquinerie
160	160	451	Magasins d'articles de sport, de passe-temps, de musique et les librairies
170	170	4521	Grands magasins
180	180	4529	Autres magasins de marchandises diverses
190	190	453	Magasins de détail divers
999	991	4541	Entreprises de télémarketing et de ventes par correspondance (non couvertes)
	992	4542	Exploitants de distributeurs automatiques (non couverts)
	993	45431	Marchands de combustible (non couverts)

994	45439	Autres établissements de ventes directes (non couverts)
-----	-------	---------------------------------------------------------

Nota :

- Les groupes de commerce qui commencent par un « 9 » correspondent aux codes du commerce de détail du SCIAN qui ne sont pas couverts.

### (5) Classification géographique

Dans l'enquête fondée sur la CTI80 (dont la conception remonte avant la création du Nunavut en 1999), le commerce de détail était réparti entre dix provinces, deux territoires et quatre régions métropolitaines de recensement (RMR) — Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver, aux fins de la stratification. Aux fins de la diffusion, les données mensuelles étaient réparties entre dix provinces et trois territoires (13 régions géographiques) et les quatre RMR. Le commerce de gros était réparti entre dix provinces et deux territoires (12 régions géographiques) aux fins de la stratification, et dix provinces et trois territoires (13 régions géographiques) aux fins de la diffusion.

En vertu de l'EMCGD remaniée, le commerce de détail est réparti entre dix provinces, trois territoires et les RMR de Montréal, Toronto et Vancouver, aux fins de la stratification et de la diffusion. Le commerce de gros est réparti entre dix provinces et trois territoires, tant pour la stratification que pour la diffusion.

### (6) Qualité

L'EMCGD fondée sur la CTI comportait les coefficients de variation cibles suivants :

	<u>Commerce de détail</u>	<u>Commerce de gros</u>
Niveau national	1,2 %	1,7 %
Région géographique de diffusion	2,5 %	3,4 %
Groupe de commerce de diffusion	3,5 %	4,3 %

En vertu de l'EMCGD remaniée fondée sur le SCIAN, les coefficients de variation cibles sont les mêmes pour le commerce de détail et pour le commerce de gros.

Niveau national	1,2 %
Région géographique de diffusion	2,5 %
Groupe de commerce de diffusion prioritaire	2,5 %
Groupe de commerce de diffusion non prioritaire	3,5 %

### (7) Suréchantillonnage

En vertu de l'EMCGD fondée sur la CTI80, on a procédé à un suréchantillonnage pour tenir compte des entreprises supprimées. En vertu de l'EMCGD remaniée fondée sur le SCIAN, on a procédé à un suréchantillonnage pour tenir compte des entreprises supprimées, mal classées et de la non-réponse.

## 3. RAISONS DES DIFFÉRENCES ENTRE LES ESTIMATIONS MENSUELLES FONDÉES SUR LA CTI (EMCGD) ET LES ESTIMATIONS D'ENQUÊTE ANNUELLE FONDÉES SUR LE SCIAN

Il n'y a pas d'étalonnage des estimations produites à partir de l'EMCGD et les enquêtes annuelles couvrant le secteur du commerce de gros et celui du commerce de détail (Enquête annuelle sur le

commerce de gros, Enquête annuelle sur les magasins à succursales et Enquête annuelle sur le commerce de détail en magasin). Un guide expliquant les raisons des différences entre les deux programmes d'enquête, qui doivent être prises en compte lorsque l'on utilise les deux ensembles d'estimations, figure ci-après.

#### **a. Échantillons différents**

Les enquêtes annuelles sur le commerce de gros et de détail et l'EMCGD utilisent des stratégies d'échantillonnage différentes, ce qui donne lieu à l'attribution de poids différents à des enregistrements individuels qui sont communs aux deux enquêtes. On procède à une sélection aléatoire de l'échantillon pour les deux enquêtes; toutefois, les seuils de strate sont différents pour chaque enquête. Les échantillons différents et les poids différents qui en résultent signifient qu'il n'est pas possible de procéder à un rapprochement direct des résultats.

Les magasins à succursales (un magasin à succursales est défini comme une entreprises qui exploite au moins quatre emplacements du même genre de commerce sous une même appartenance juridique, à un moment donné de l'année d'enquête) compris dans le Registre des entreprises sont échantillonnés pour l'Enquête mensuelle sur le commerce de détail, tandis que l'Enquête annuelle sur les magasins à succursales comprend un recensement de ces magasins.

#### **b. Différence de dénombrement**

Les deux enquêtes tirent leurs populations respectives du Registre des entreprises. Les magasins à succursales qui ne figuraient pas encore dans le Registre des entreprises se sont ajoutés à l'Enquête annuelle sur les magasins à succursales. Ils sont tirés des répertoires du secteur privé concernant ces magasins.

#### **c. Calendrialisation**

Les répondants des enquêtes annuelles portant sur les secteurs du commerce de gros et du commerce de détail doivent déclarer un total annuel pour leur exercice habituel prenant fin au cours de l'année de référence de l'enquête. De nombreux répondants déclarent donc leurs données financières pour la période d'avril à mars, ou dans le cas du commerce de détail, sur la période de février à janvier. Les données de ces enquêtes annuelles ne sont pas calendrialisées. Les données annuelles de l'EMCGD sont fondées sur la somme des 12 totaux mensuels pour l'année civile.

#### **d. Période de collecte et fiabilité des données**

Étant donné qu'il faut recueillir 12 points de données, il est plus probable que des erreurs de déclaration se produiront, ou qu'une imputation sera nécessaire dans le cadre de l'EMCGD que pour les enquêtes annuelles. Du fait que les données annuelles ne sont déclarées qu'une fois pour un exercice, en général à partir des états financiers de fin d'année utilisés aux fins de l'impôt, les données annuelles déclarées sont parfois plus fiables que les données d'enquête de l'EMCGD. Par ailleurs, des contacts plus fréquents avec les répondants dans le cadre de l'enquête mensuelle, et la collecte de deux variables seulement, les ventes et les stocks, ont donné lieu à des taux de réponse plus élevés pour l'EMCGD.

#### **e. Échéanciers différents pour la validation des données**

Les données de l'EMCGD sont soumises à un programme régulier de révisions annuelles. Des révisions cumulatives pour chacune des deux dernières années civiles sont diffusées en même temps que les estimations de février, immédiatement après la dernière année de référence. Par exemple, des révisions ont été apportées aux données de l'EMCGD de 2001 et de 2002, au moment de la diffusion des données pour le mois de référence de février 2003. Parallèlement, on venait de mettre la dernière main aux données de 2001 pour les enquêtes annuelles sur le commerce de gros et sur le commerce de détail. Il est possible que les estimations annuelles finales pour 2001 entraînent des corrections aux estimations de l'EMCGD, qui ne pourront être apportées, étant donné que la période de révision est échue.

#### **f. Différences dans la collecte des données sur le revenu**

Dans le cadre des enquêtes annuelles, on recueille des données sur les revenus d'exploitation à un niveau détaillé (p. ex. les ventes de biens achetés pour la revente, après déduction des retours, des rabais et des escomptes; les revenus de main-d'œuvre pour l'entretien et les réparations; les revenus de commissions et les frais provenant de l'achat et de la vente de marchandises et de services pour le compte de tiers; les revenus de location et de location à bail; les ventes de biens fabriqués en tant qu'activité secondaire; tous les autres revenus d'exploitation). Dans le cadre de l'EMCGD, on recueille ces données au niveau agrégé, ce qui peut entraîner des erreurs de déclaration du fait de l'omission de revenus.

#### **g. Prudence dans l'interprétation des revenus d'exploitation provinciaux/territoriaux dans le secteur du commerce de gros**

Les comparaisons provinciales/territoriales entre les estimations de l'Enquête mensuelle sur le commerce de gros et celles de l'Enquête annuelle sur le commerce de gros doivent tenir compte de l'exclusion des industries suivantes des estimations de l'enquête mensuelle :

Grossistes-distributeurs de graines oléagineuses et de céréales (411120)

Grossistes-distributeurs de produits pétroliers (412)

Agents et courtiers du commerce de gros (419)

Dans certaines provinces, les répercussions de ces exclusions sont substantielles. Le tableau qui suit montre les répercussions qu'ont ces industries sur les estimations annuelles fondées sur les résultats de l'Enquête annuelle sur le commerce de gros de 2001.

**Tableau 3.1 Différences dans les revenus d'exploitation provinciaux/territoriaux découlant des différences de couverture entre les enquêtes annuelles et mensuelles sur le commerce de gros, selon la province/le territoire, 2001**

Province/territoire	Revenus d'exploitation (millions de dollars) (couverture de l'EMCGD)	Revenus d'exploitation (millions de dollars) (couverture annuelle)	Différences
Terre-Neuve-et-Labrador	1 927	2 348	21,9 %
Île-du-Prince-Édouard	548	728	32,8 %
Nouvelle-Écosse	6 203	7 127	14,9 %
Nouveau-Brunswick	5 880	10 576	79,9 %
Québec	86 442	94 816	9,7 %
Ontario	190 006	201 921	6,3 %
Manitoba	11 228	21 134	88,2 %
Saskatchewan	10 521	14 514	38,0 %
Alberta	42 583	79 671	87,1 %
Colombie-Britannique	44 078	47 284	7,3 %
Yukon	78	125	59,5 %
Territoires du Nord-Ouest	164	275	67,6 %
Nunavut	11	12	1,3 %
Canada	399 671	480 533	20,2 %