

Numéro 22 - 23 février 2016

### Prédictions sur l'économie

## Un débat qui détourne l'attention du besoin d'une nouvelle direction pour l'économie



### Prédictions sur l'économie

- Un débat qui détourne l'attention du besoin d'une nouvelle direction pour l'économie

### Introduction au commerce de gros

- Un secteur central de l'économie - *K.C. Adams*
- Coup d'oeil sur le commerce de gros

---

### Prédictions sur l'économie

## Un débat qui détourne l'attention du besoin d'une nouvelle direction pour l'économie

Des sections rivales de l'élite dominante du Canada et leurs médias monopolisés, commentateurs et experts se livrent à ce qui semble être une discussion animée sur l'économie.

Le gouvernement, l'opposition et leurs experts respectifs disent avoir la solution, la potion magique, qui permettra à l'économie de croître. Les uns proposent de payer les riches par des dépenses en infrastructures, les autres proposent de payer les riches par des subventions aux monopoles de l'énergie. Et ainsi vont les échanges.

Le nouveau gouvernement libéral affirme que tout ce qui va mal avec l'économie et les finances publiques est la faute du gouvernement précédent. Les deux parties se querellent sur l'ampleur du

déficit fédéral attendu. Selon les prédictions, ce sera le plus important déficit de l'histoire du Canada. Le gouvernement et l'opposition affirment tous deux avoir les faits de leur côté, en appui à leur sorcellerie. Leur seul point d'accord est qu'il faut poursuivre l'austérité antisociale.

Lors d'une rencontre avec le ministre des Finances le 12 février, les « économistes les plus éminents du secteur privé » ont averti le gouvernement qu'il devait « réduire considérablement ses attentes de croissance économique ». Ils ne s'entendaient pas sur l'ampleur du déficit que le gouvernement doit envisager, ni sur quelles sections de l'oligarchie financière devraient recevoir des fonds publics et pourquoi.

L'élite dominante soutient que pour donner suite à sa promesse électorale, le gouvernement libéral devra envisager un déficit deux fois plus grand que prévu, soit jusqu'à 20 milliards \$. Certains disent que si le déficit est si élevé, aussi bien y aller à fond et le porter à 40 milliards \$ pour être en mesure de « stimuler la relance ». D'autres soutiennent que la crise économique mondiale est si grave et que l'économie canadienne si durement touchée que le gouvernement ne parviendra jamais à équilibrer son budget d'ici 2020 tel que promis durant les élections. Ils prévoient qu'il aura accumulé un déficit de 90 milliards \$ d'ici la fin de son mandat.



L'oligarchie financière internationale s'immisce aussi dans le débat avec ses prévisions. L'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE) a émis des projections le 18 février dans lesquelles elle affirme que la croissance économique du Canada sera « moins importante que prévue » en 2016. « Les échanges et l'investissement sont faibles, dit Catherine Mann, chef économiste de l'OCDE. L'atonie de la demande se traduit par une inflation basse et une progression inadéquate des salaires et de l'emploi. » Les services de nouvelles expliquent qu'une fois que les experts ont rendu leurs projections, le gouvernement fait la moyenne et établit ses projections budgétaires sur cette base.

### **Le discours officiel sur l'économie n'est pas utile**

Le discours officiel sur l'économie en ce moment est une diversion. Aucun des commentateurs, experts et représentants du gouvernement ne commence par dire de quoi l'économie est constituée. Ils omettent de dire que ce sont les travailleurs canadiens, par la transformation des richesses naturelles fournies par l'environnement, qui produisent toute la richesse sociale du pays. Leurs moyens de subsistance et leur bien-être de la naissance à la mort dépendent de leur travail productif. De même, les réclamations des riches à cette richesse sociale de l'économie dépendent du travail des travailleurs.

Ils refusent de reconnaître que dans la réalité économique du Canada les travailleurs ont des droits. Ils n'admettent même pas que l'économie est un système intégré de production sociale duquel dépendent tous les êtres humains et dont les graves problèmes requièrent des actes de participation conscience pour découvrir ce qu'il en est. Les projections de toutes sortes et la sorcellerie qui les accompagne ne sont d'aucune utilité pour ce qui est de s'adresser aux conditions

concrètes de la vie économique collective du Canada.



Sans partir des faits de base sur l'économie, sans les reconnaître et tirer les conclusions qui s'imposent, l'économie est laissée à la merci du hasard. Laisser l'économie aux mains du hasard veut dire accepter le chômage, la destruction du secteur manufacturier et la destruction d'industries et de secteurs entiers, de moyens de subsistances et de vies humaines. Mais surtout, cette approche anticonsciente accepte la notion dépassée que les êtres humains ne peuvent exercer aucun contrôle sur leurs affaires et sur leur économie à part décider de certains aspects sans impact comme la marge d'impôt pour les riches ou quels monopoles privés devraient recevoir des fonds publics pour dominer la vie économique du pays.

Les demandes des travailleurs partout au pays, qui font face à tous les jours à l'insécurité et aux atteintes à leur moyen de subsistance, peuvent être exprimées clairement :

C'est le droit public et non pas le droit de monopole qui doit présider aux affaires de l'économie.

Le pouvoir décisionnel souverain sur l'économie peut être rétabli en retirant le Canada de tous les accords de libre-échange qui placent nos ressources humaines et naturelles à la disposition des monopoles mondiaux.

Le commerce international et le mouvement de la richesse sociale doivent être basés sur l'avantage et le développement réciproques pour servir l'intérêt public et non pas les intérêts privés étroits des riches et de leurs monopoles mondiaux.

Le développement du secteur manufacturier doit être une priorité dans l'utilisation des ressources naturelles pour répondre aux besoins de la population et pour bâtir une économie qui suffit à ses besoins, pas une économie d'exportation de ressources brutes qui ne fait que satisfaire les demandes à court terme des riches, sans égard aux conséquences sociales et naturelles.

Les gens veulent que cessent la privatisation et la vente des avoirs publics au plus offrant, ils veulent que les gouvernements arrêtent de payer les riches. Ils veulent que les gouvernements augmentent le financement des programmes sociaux et des services publics pour garantir le droit de tous à un emploi, à des garderies et à des services de loisirs, à l'éducation et à la santé, aux soins à la vieillesse et aux pensions.

En somme, les travailleurs veulent exercer un contrôle conscient sur l'économie, pour trouver des solutions à ses problèmes et lui donner une nouvelle direction prosociale qui libère le pouvoir subjectif et objectif de la classe ouvrière et la productivité sans limite de la production moderne pour garantir le bien-être et les droits de tous.



## Introduction au commerce de gros

# Un secteur central de l'économie

- K.C. Adams -

Le commerce de gros occupe une position unique au centre de l'économie socialisée, surtout en ce qui concerne l'achat et la vente des marchandises et leurs prix. Les problèmes associés à l'offre et à la demande de la plupart des biens, à leur prix et au commerce international sont liés au commerce de gros et au contrôle qu'exercent sur lui les monopoles mondiaux et leurs intérêts privés étroits.

Le secteur du commerce de gros occupe une position unique à partir de laquelle une autorité publique pourrait confronter les monopoles mondiaux et réduire leur pouvoir sur l'économie. Une autorité publique exerçant sa volonté légale au sein du secteur de gros et appuyée par la volonté populaire pourrait donner de la cohérence à l'établissement du prix des biens. Elle pourrait demander aux entreprises qui distribuent leurs produits une comptabilité scientifique moderne de leurs prix de production et exiger que cesse l'ingérence actuelle dans la détermination des prix par les parasites mondiaux et leurs échanges de marchandises.

La cohérence dans la détermination des prix de production peut aussi être source de cohérence dans les réclamations que font les gouvernements à la valeur produite, en faisant en sorte que ces réclamations satisfassent aux besoins collectifs du pays. Il faudrait pour cela qu'on demande une comptabilité transparente et scientifique de tous les aspects du processus de production.

L'incohérence dans la détermination des prix est un problème qui crée constamment des crises dans l'économie canadienne, comme la crise actuelle des prix du pétrole et des prix de la plupart des ressources naturelles et des biens de base. Par exemple, comme les métallos de US Steel le font remarquer, le prix de l'acier a chuté récemment de 700 \$ à 350 \$ la tonne, ce qui n'a fait qu'aggraver la crise du secteur. Une autorité publique dans le secteur du commerce de gros pourrait donner de la cohérence et de la stabilité aux prix et utiliser son autorité juridique pour que ces prix s'appliquent dans toute l'économie.



À partir de sa position centrale dans la distribution des biens et dans la détermination des prix de production, une autorité publique serait alors en position de demander que la réalisation de la production de l'infrastructure sociale et matérielle se fasse dans un échange approprié avec les secteurs de la production de biens. En ce moment, les entreprises du secteur de la production des biens n'assurent pas la réalisation de la valeur qui est produite dans les programmes sociaux, les services publics et l'infrastructure matérielle du pays, bien qu'elles la consomment et la transfèrent dans les marchandises que leurs travailleurs produisent. Par exemple, la valeur créée par l'éducation publique des employés des entreprises n'est pas comptabilisée et réalisée par l'échange en tant que pratique d'affaires normale. Une autorité publique agissant au sein du secteur du

commerce de gros identifierait le problème et demanderait que la valeur créée dans l'éducation publique des employés et consommée dans le processus de production soit réalisée directement au moyen d'un échange avec les institutions publiques en question, comme c'est le cas de tout échange et de toute réalisation de la valeur.

Un rôle très important qui reviendrait à une autorité publique du secteur de gros, qui a l'appui du peuple, est celui de faire du commerce international un élément d'édification nationale et non plus de destruction nationale et de l'édification d'empire d'intérêts privés au moyen du libre-échange sous le contrôle des monopoles. Le régime actuel qui permet aux monopoles mondiaux de dominer le commerce international ne fonctionne pas et ne bénéficie pas au peuple. Il a mené à la destruction nationale, à la guerre et aux crises économiques continues. Toutes les exportations et les importations devraient passer par une autorité publique qui contrôle les prix et fait en sorte que les échanges entre deux pays se font à l'avantage réciproque et ne nuisent pas aux intérêts des deux peuples mais contribue plutôt à leur développement et à leur édification nationale.

Une nouvelle direction prosociale de l'économie est possible, qui garantit le bien-être et la sécurité du peuple, fournit cohérence aux prix et stabilité à l'offre et à la demande et place le commerce international sous son contrôle pour faire en sorte que les échanges bénéficient aux deux pays et à leurs peuples. Pour que cela se produise, on doit faire un effort sérieux pour créer une autorité publique au sein du secteur du commerce de gros. Les Canadiens ont de l'expérience dans le domaine avec la gestion de l'offre dans l'industrie laitière et avec l'ancienne Commission canadienne du blé.

Le saccage de la Commission canadienne du blé par le gouvernement néolibéral de Stephen Harper a montré que l'établissement et la sauvegarde du contrôle public sur quelque secteur que ce soit de l'économie requièrent qu'on unisse les forces politiques en un effort courageux pour confronter et restreindre le droit de monopole. Donner de la cohérence à un secteur après l'autre au sein du commerce de gros signifie confronter le pouvoir de priver qu'exercent les monopoles mondiaux. Cela comprend défaire le pouvoir des traités de libre-échange que les monopoles mondiaux ont organisés dans le but de faire avancer leurs intérêts privés étroits et leur édification d'empire.

On peut ouvrir un chemin à l'édification nationale en instaurant une autorité publique dans le secteur du commerce de gros afin de confronter et de restreindre le droit de monopole.



---

## Coup d'oeil sur le commerce de gros

Pour l'information des lecteurs, *Le Marxiste-Léniniste* reproduit ci-dessous l'introduction au commerce de gros et à sa signification au Canada qu'a publiée Statistique Canada. Cette introduction a été publiée dans le numéro du 27 novembre du bulletin *Le Quotidien* de Statistique Canada.

\*\*\*

Le commerce de gros comprend un groupe de compagnies diversifiées qui travaillent habituellement « en coulisse ». Le présent article jette de la lumière sur ce secteur en décrivant son rôle, le pourquoi de son importance, et ses activités au Canada.

## Qu'est-ce que le commerce de gros ?

Le commerce de gros est un secteur défini dans le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) comme étant « 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 ». Autrement dit, le secteur est constitué d'entreprises qui agissent habituellement comme « intermédiaires » en reliant les autres secteurs de l'économie.

En général, les grossistes assurent la liaison entre les agriculteurs ou les fabricants qui produisent des biens et les compagnies ou institutions publiques qui en ont besoin, par exemple, les usines qui achètent des intrants pour leurs processus industriels ou les détaillants qui achètent des biens finis en vue de les vendre aux ménages canadiens. Ils importent aussi des biens d'autres pays et les redistribuent au Canada, et ils exportent des biens produits au Canada vers d'autres marchés.

De nombreux grossistes vendent des marchandises en grande quantité à des détaillants, ainsi qu'à d'autres entreprises et institutions. Toutefois, certains vendent des unités de biens d'équipement ou de biens durables qui ne sont pas destinés au grand public, comme des véhicules lourds, des machines industrielles et du matériel agricole, aux entreprises qui en ont besoin.

Les grossistes sont souvent aussi des experts en logistique, et ils peuvent fournir des services de mise en marché et de soutien, comme l'étiquetage, l'emballage et de la formation en matière de produit, aux compagnies qu'ils servent.

L'un des principaux outils de mesure du commerce de gros au Canada est l'Enquête mensuelle sur le commerce de gros (EMCG). Ce programme d'enquête produit des estimations des ventes mensuelles selon la province et le territoire, ainsi que des niveaux des stocks à l'échelle du Canada, pour presque toutes les industries du secteur du commerce de gros définies dans le SCIAN.

On note trois exclusions : les grossistes-marchands de graines oléagineuses et de grains céréaliers (SCIAN 41112) ; les grossistes-marchands de pétrole et de produits pétroliers (SCIAN 412) ; et le commerce électronique de gros entre entreprises, et agents et courtiers (SCIAN 419). Statistique Canada recueille des données pour ces industries à partir d'autres sources, ce qui fait qu'elles sont exclues de l'EMCG, afin de réduire le fardeau de réponse pour les compagnies canadiennes. Ces industries exclues sont couvertes par l'Enquête annuelle sur le commerce de gros.

## Pourquoi le secteur du commerce de gros est-il important ?

Selon les données de l'EMCG, les grossistes ont vendu en moyenne pour 52,9 milliards de dollars de biens et ont détenu pour 65,9 milliards de dollars de stocks chaque mois en 2014. En comparaison, les fabricants ont vendu en moyenne pour 51,6 milliards de dollars de biens et les détaillants, pour 42,1 milliards de dollars, sur une base mensuelle au cours de la même période.

Le secteur du commerce de gros représente environ 5 % à 6 % du produit intérieur brut (PIB), ce qui est comparable au secteur du



**Graphique 1: Produit intérieur brut réel, ensemble des industries. Cliquez sur l'image pour agrandir.**

commerce de détail. En 2014, les grossistes employaient plus de 775 000 personnes au cours d'un mois moyen, soit environ 5,0 % de tous les employés au Canada. Cette année-là, en moyenne, le secteur du commerce de gros employait une proportion plus faible de personnes que le secteur de la fabrication (9,5 %) et celui du commerce de détail (12,4 %), mais des nombres similaires à ceux du secteur de la finance et des assurances (4,5 %) et du transport et de l'entreposage (4,7 %). Les personnes travaillant pour les grossistes gagnaient en moyenne 1 110 \$ par semaine en 2014, soit environ 19 % de plus que la moyenne nationale de 935 \$ par semaine, et plus du double du salaire moyen des employés du commerce de détail (542 \$ par semaine).

Dans le domaine des dépenses en immobilisations, en 2013, le secteur du commerce de gros a été à l'origine de 2,2 % des dépenses en immobilisations liées à la construction des bâtiments non résidentiels au Canada. Il s'agit d'un montant plus faible que les proportions enregistrées dans le secteur du commerce de détail (9,6 %) ou celui de la fabrication (10,8 %), mais plus élevé que dans l'industrie de l'information et l'industrie culturelle (1,5 %). En ce qui a trait aux dépenses en immobilisations au titre du matériel et outillage, les grossistes ont été à l'origine de 3,1 % de ces dépenses, une proportion similaire au commerce de détail (4,1 %), mais plus faible que la fabrication (13,1 %).

La même année, les grossistes ont été à l'origine de 8,3 % des dépenses intra-muros totales au titre de la recherche et développement dans les entreprises commerciales, une proportion beaucoup plus faible que les fabricants (42,1 %), mais beaucoup plus élevée que les détaillants (0,4 %).

Les données sur le commerce de gros jouent un rôle clé pour comprendre l'ensemble de l'économie canadienne. Cela est vrai non seulement en raison de la taille du secteur, ainsi que de sa contribution à l'emploi, aux dépenses en immobilisations et aux dépenses en recherche et développement, mais aussi parce que les grossistes, en tant qu'« intermédiaires », entretiennent des rapports avec la plupart des autres secteurs de l'économie.

La récession de 2008-2009 et la reprise subséquente observée dans le PIB d'ensemble au Canada ont aussi eu un effet prononcé sur le commerce de gros. Les ventes en gros et le PIB ont diminué au cours de la récession de 2008-2009, mais sont revenus au niveau précédant la récession à la fin de janvier 2011. Tant les ventes en gros que le PIB ont connu une croissance annuelle entre 2010 et 2014.

## **Que font les grossistes canadiens ?**

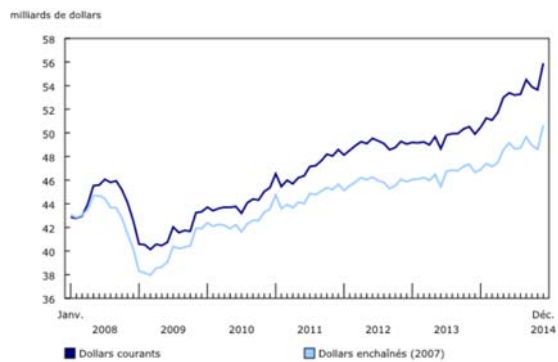
La façon dont les grossistes interagissent avec les autres secteurs de l'économie varie de façon importante entre les sous-secteurs du commerce de gros.

Le sous-secteur le plus important de l'EMCG en 2014 était celui des machines, du matériel et des fournitures, les ventes mensuelles moyennes s'étant établies à 11,1 milliards de dollars. Les grossistes de ce sous-secteur distribuent habituellement des machines et du matériel à une gamme variée d'entreprises, y compris celles de la construction, de l'exploitation minière, de l'exploitation forestière et de la fabrication, ainsi qu'aux agriculteurs, aux détaillants et aux institutions publiques. Les machines et le matériel dont ont besoin les entreprises canadiennes sont parfois fabriqués dans d'autres pays ; il est donc courant pour les grossistes de ce sous-secteur d'importer les machines ainsi que les pièces qu'ils vendent.

Les grossistes du sous-secteur des produits alimentaires, des boissons et du tabac vendent habituellement aux détaillants et aux restaurants, et établissent un lien entre ces compagnies et les agriculteurs et fabricants qui produisent les biens destinés à leurs clients. Dans ce sous-secteur, les

grossistes importent parfois les biens qu'ils vendent, et exportent parfois des aliments récoltés ou fabriqués au Canada dans le reste du monde. Ce sous-secteur a vendu en moyenne pour 10,2 milliards de dollars de biens mensuellement en 2014.

Dans le sous-secteur des véhicules automobiles et de leurs pièces, dont les ventes mensuelles moyennes se sont chiffrées à 9,2 milliards de dollars en 2014, les grossistes participent à l'exportation et à l'importation de véhicules automobiles, qui vont des automobiles aux camions lourds et autobus, ainsi que leurs pièces. Ces grossistes vendent leurs biens à une gamme variée d'entreprises, y compris des détaillants.



**Graphique 2: Ventes des grossistes. Cliquer sur l'image pour l'agrandir.**

Le sous-secteur des matériaux et fournitures de construction est l'un des plus petits, celui-ci ayant enregistré des ventes mensuelles moyennes de 7,6 milliards de dollars en 2014. La plupart de ces grossistes distribuent des biens aux détaillants, fabricants et autres entreprises, mais certains exportent des produits, comme le bois d'oeuvre.

Un autre sous-secteur en importance en 2014 est celui des articles personnels et ménagers, les ventes mensuelles moyennes s'étant élevées à 7,3 milliards de dollars. Sauf pour les grossistes de produits et de fournitures pharmaceutiques, les grossistes de ce sous-secteur importent habituellement une part importante des biens qu'ils redistribuent. Il est habituel pour les grossistes de ce sous-secteur de vendre principalement aux détaillants.

Les grossistes du sous-secteur des produits divers représentent un groupe très diversifié, qui a été à l'origine de 6,8 milliards de dollars de ventes mensuelles en moyenne en 2014. Ces grossistes vendent un éventail de produits à une gamme variée d'entreprises, y compris des détaillants, des fabricants et des agriculteurs, et plusieurs exportent leurs biens vers des marchés étrangers.

Enfin, les grossistes du sous-secteur des produits agricoles, le plus petit sous-secteur couvert par l'EMCG, ont enregistré des ventes mensuelles moyennes de 709 millions de dollars en 2014. Ils se spécialisent dans la distribution de produits comme des animaux vivants et des produits de pépinières, tant au Canada que vers des marchés étrangers.

Dans le cas des industries exclues de l'EMCG, les grossistes de pétrole et de produits pétroliers vendent principalement à d'autres grossistes, mais aussi à des entreprises étrangères, à des fabricants et à des détaillants. Les grossistes de l'industrie de graines oléagineuses et de grains céréaliers, tout comme les autres grossistes du sous-secteur des produits agricoles, exportent fréquemment leurs biens vers des marchés étrangers.

La plus petite industrie exclue, celle de commerce électronique de gros entre entreprises et des agents et courtiers, représente un groupe restreint, mais diversifié, dont la caractéristique commune est qu'il ne possède pas les biens qu'il vend. Il vend plutôt les biens appartenant à d'autres, moyennant des commissions ou des honoraires.



## **À quoi le secteur du commerce de gros ressemble-t-il au Canada ?**

En 2014, les trois composantes les plus importantes du commerce de gros de l'EMCG étaient le sous-secteur des machines, du matériel et des fournitures, celui des produits alimentaires, des boissons et du tabac, et celui des véhicules automobiles et de leurs pièces. Ensemble, ces sous-secteurs étaient à l'origine de 58 % des ventes mensuelles en moyenne.

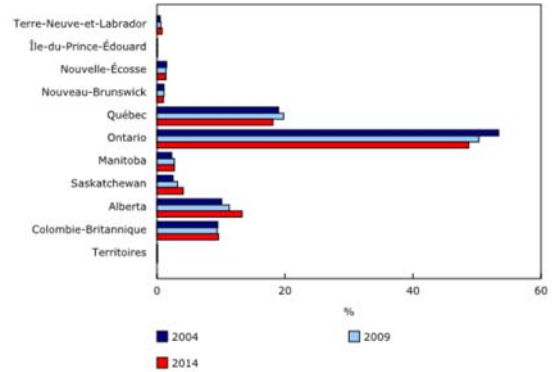
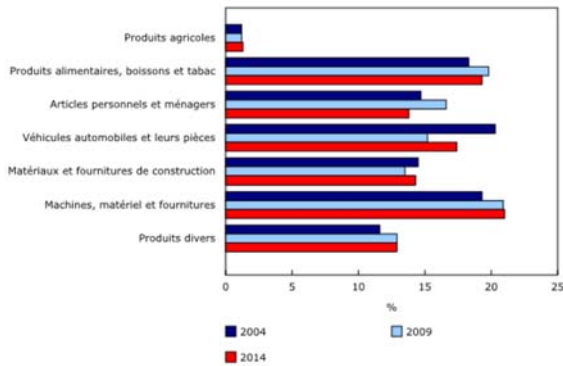
En général, la répartition des ventes en gros parmi les sous-secteurs a été relativement stable depuis 2004, selon les données de l'EMCG. L'exception notable est celle du sous-secteur des véhicules automobiles et de leurs pièces, qui a enregistré des variations marquées dans la valeur et la proportion de ses ventes au cours de la récession de 2008-2009. Ce sous-secteur était le plus important en 2004, représentant en moyenne 20 % des ventes mensuelles, mais était seulement le quatrième en importance en 2009, représentant en moyenne 15 % des ventes mensuelles. De 2009 à 2014, les ventes dans ce sous-secteur ont repris, puis elles ont dépassé leur niveau d'avant la récession, et le sous-secteur s'est hissé au troisième rang parmi les plus importants en 2014, alors qu'il était à l'origine en moyenne de 17 % des ventes mensuelles du commerce de gros.

Selon les données de l'EMCG, les grossistes se concentrent principalement en Ontario, où ils ont été à l'origine de 49 % des ventes en gros mensuelles en moyenne en 2014. Suivaient le Québec (18 %), l'Alberta (13 %) et la Colombie-Britannique (10 %), représentant ensemble 41 % en moyenne des ventes mensuelles en 2014, soit moins que la part de l'Ontario. Les ventes en gros dans les provinces de l'Atlantique et dans les territoires combinés représentaient en moyenne 3,5 % des ventes en gros mensuelles au Canada au cours de la même période.

La répartition provinciale des ventes en gros mensuelles en 2014 était similaire à celle observée tout au long de la dernière décennie. Même si l'Ontario est demeuré de loin la province la plus importante, sa part moyenne des ventes mensuelles a diminué légèrement pour passer de 53 % en 2004 à 49 % en 2014.

L'Alberta et les autres provinces de l'Ouest ont vu leurs parts moyennes des ventes mensuelles augmenter légèrement au cours de cette période, l'Alberta ayant affiché la hausse la plus marquée, passant de 10 % en 2004 à 13 % en 2014. La diminution de la part des ventes mensuelles attribuable au sous-secteur des véhicules automobiles et de leurs pièces, lequel est basé principalement en Ontario, et la croissance du sous-secteur des machines, du matériel et des fournitures en Alberta, ont contribué à ce changement dans la répartition provinciale.

En somme, le commerce de gros englobe un ensemble diversifié d'entreprises qui s'acquittent d'une gamme variée de rôles ; elles assurent le lien entre les entreprises étrangères et les entreprises canadiennes, ainsi qu'entre les agriculteurs, les fabricants, les détaillants, les institutions publiques et d'autres entreprises au Canada. Elles travaillent généralement « en coulisse », mais elles font partie intégrante de l'économie, et les données sur ce secteur sont utiles pour comprendre les tendances économiques au Canada.



À gauche: Graphique 3: Part moyenne des ventes mensuelles en gros selon le sous-secteur  
 À droite: Graphique 4: Part moyenne des ventes mensuelles en gros selon la province et dans les territoires. Cliquer sur l'image pour l'agrandir.



Lisez *Le Marxiste-Léniniste*  
 Site web: [www.pccml.ca](http://www.pccml.ca) Courriel: [redaction@pccml.ca](mailto:redaction@pccml.ca)