

Enquête annuelle de 2010 sur le commerce de gros

Guide de déclaration

Ce guide est conçu pour vous aider à remplir le questionnaire de l'Enquête annuelle de 2010 sur le commerce de gros. Si vous avez besoin de renseignements supplémentaires, veuillez composer le numéro de la ligne d'aide de Statistique Canada ci-dessous.

Ligne d'aide : 1-800-972-9692

Table des matières

	Page
A - Introduction	3
Directives générales	3
Activité commerciale principale	3
Renseignements sur la période de déclaration	4
Revenus, coût des biens vendus et dépenses	4
B - Revenus	4
C - Coût des biens vendus	5
D - Dépenses	5
E - Répartition des revenus d'exploitation selon l'emplacement et la catégorie de clients	7
F - Faits qui ont pu influencer sur votre unité commerciale	7
G - Variables clés selon la province ou le territoire d'exploitation	7
H - Province/pays d'origine et destination des biens vendus	7
I - Commentaires	10

Le présent guide a été conçu afin de vous fournir de l'information supplémentaire et de vous aider à remplir le questionnaire. L'Enquête annuelle sur le commerce de gros est divisée en neuf sections, qui sont identifiées par les lettres A à I. Chacune des sections est ensuite subdivisée par des sous-titres et des numéros. Les repères utilisés dans le présent guide correspondent à ceux du questionnaire d'enquête.

A - Introduction

L'introduction comprend des renseignements sur le but de l'enquête, la couverture, les ententes de partage de données, la confidentialité des données fournies, le retour du questionnaire et une mise en garde à propos de la divulgation des renseignements transmis par télécopieur ou autres modes électroniques. **Veillez lire ces renseignements.**

Si le nom de la personne qui remplit le questionnaire n'est pas le même que celui qui apparaît à la zone préimprimée (à la page 9), veuillez fournir l'information demandée au bas de la page 9. Cette information permettra à Statistique Canada de communiquer avec la personne appropriée s'il devait y avoir des questions quant aux renseignements fournis.

Directives générales

1. Veuillez écrire en caractères d'imprimerie, à l'encre.
2. Veuillez déclarer tous les montants en **dollars canadiens (\$CAN)**.
3. Tous les montants déclarés devraient être arrondis au dollar près (p. ex. 55 417,40 \$ devrait être déclaré comme 55 417 \$). Tous les pourcentages déclarés devraient être arrondis au pourcentage près (p. ex. 37,3 % à 37 %, 75,8 % à 76 %).
4. Veuillez **inclure** toutes les transactions commerciales électroniques.
5. **Lorsque les chiffres exacts ne sont pas disponibles, veuillez nous fournir vos meilleures estimations.**

Activité commerciale principale

1. Source majeure des revenus d'exploitation

Une **unité commerciale** est définie comme étant le plus petit niveau d'une entreprise pour lequel on tient des livres distincts pour des données telles que les revenus, les dépenses et l'emploi.

Statistique Canada définit les unités commerciales du secteur du commerce de gros comme suit :

Les **marchands en gros** achètent et vendent des marchandises pour leur propre compte; autrement dit, ils s'attribuent la propriété des marchandises

qu'ils vendent. De plus, ils peuvent fournir ou prendre des dispositions pour offrir des services de logistique, de marketing et de soutien tels que l'emballage et l'étiquetage, la répartition des marchandises en vrac, la gestion des stocks, l'expédition, la promotion interne ou la promotion co-op, le traitement des réclamations en ce qui a trait à la garantie et la formation requise par le produit. Les marchands en gros sont connus sous diverses appellations selon les liens qu'ils entretiennent avec les fournisseurs ou les clients, ou selon la méthode de distribution qu'ils emploient. Ils peuvent se faire appeler, par exemple, grossistes, distributeurs en gros, intermédiaires en gros (prennent les commandes de produits et assurent leur transport du fabricant au consommateur), concessionnaires de rayons (grossistes qui aménagent leurs étalages dans les magasins de leurs clients et placent généralement leurs produits en consignment), marchands d'import-export, coopératives de marchands ou grossistes d'une bannière particulière.

Les **agents ou courtiers en gros** achètent et vendent des biens pour le compte de tiers moyennant le versement d'honoraires ou d'une commission. Les agents et courtiers en gros sont connus sous diverses appellations et se font appeler, par exemple, agents d'import-export, agents en gros à la commission, courtiers en gros ou agents commerciaux. Sont également inclus les **groupes d'acheteurs** qui combinent le pouvoir d'achat de leurs membres et garantissent le paiement au fournisseur en échange de quoi les membres versent un droit, des cotisations annuelles, etc. au groupe d'acheteurs.

Si vous croyez que votre unité commerciale ne correspond à aucune de ces définitions, veuillez appeler au **1-800-972-9692** pour obtenir des instructions plus précises.

Vous trouverez ci-joint, en plus du questionnaire, **une feuille supplémentaire comprenant la liste complète de vos exploitations relatives au commerce de gros**. Veuillez indiquer toute ouverture ou fermeture et tout changement d'adresse ou de propriétaire relatif à ces exploitations ayant eu lieu au cours de l'exercice financier.

2. Principales gammes de marchandises et services

Veuillez énumérer jusqu'à trois principales gammes de marchandises et services vendus par cette unité commerciale et indiquer le pourcentage estimé des revenus totaux d'exploitation qui se rapporte à chacune des activités.

Renseignements sur la période de déclaration

Veillez déclarer les données de votre exercice financier (année financière normale) **se terminant entre le 1er avril 2010 et le 31 mars 2011**. Indiquez la période visée dans le présent questionnaire.

Revenus, coût des biens vendus et dépenses

Les **sections B, C et D** sont conçues pour recueillir les renseignements provenant des dossiers financiers de votre unité commerciale. Chacun des éléments apparaissant dans les trois sections ne s'appliquent pas à toutes les unités commerciales. Veillez déclarer les éléments qui s'appliquent à votre unité commerciale.

B - Revenus

Tous les revenus déclarés devraient **exclure les taxes sur les ventes (TPS/TVH, TVP et TVQ), après déduction des rendus, des rabais sur ventes et des frais d'expédition des transporteurs publics ou à contrat. Ne pas soustraire la valeur des reprises.**

1. Ventes de tous les biens achetés pour la revente, après déduction des rendus et des rabais accordés à vos clients

Inclure :

- les taxes d'accise (comme les taxes sur l'essence, les boissons alcoolisées et le tabac) et les autres taxes qui sont prélevées auprès du fabricant/de l'importateur et incluses dans le coût des produits achetés par cette unité commerciale;
- les ventes de tous les biens achetés pour la revente; veuillez déclarer les ventes brutes de biens neufs et d'occasion moins les rendus et les rabais;
- les pièces qui sont à l'origine des revenus de réparation et d'entretien; déclarer la part de la main-d'œuvre pour les réparations et l'entretien à la question 4 ci-dessous;
- toutes les ventes faites aux usines, établissements ou sociétés affiliés à votre entreprise.

Ne pas soustraire la valeur des reprises.

Exclure :

- les taxes perçues **directement** des clients et payées **directement** par cette unité commerciale aux agences fiscales fédérales et provinciales.

2. a) Revenus de commissions et frais provenant de la vente de marchandises pour le compte d'un tiers

Veillez déclarer le montant brut des commissions et des honoraires reçus par cette unité commerciale pour avoir agi à titre d'agent ou de courtier en vendant des biens appartenant à d'autres entreprises.

2. b) Valeur des biens pour lesquels vous avez touché une commission et des honoraires à titre d'agent ou de courtier

À titre d'information supplémentaire, veuillez déclarer la valeur des biens vendus pour lesquels vous avez déclaré avoir reçu une commission ou des honoraires.

3. Ventes de biens fabriqués en tant qu'activité secondaire par cette unité commerciale de vente en gros

Veillez déclarer les revenus provenant de la vente des biens que vous avez fabriqués.

4. Revenus de la main-d'œuvre pour les réparations et l'entretien

Inclure :

- les revenus de main-d'œuvre provenant d'installations, de travaux de réparation et d'entretien.

Les pièces utilisées en vue de générer des revenus pour des services d'installation, de réparation et d'entretien doivent être déclarées à la question 1 ci-dessus.

5. Revenus de location et de crédit-bail de locaux à bureaux, d'autres biens immobiliers, de biens et d'équipement

Inclure :

- tout revenu provenant de la location ou du crédit-bail de biens immobiliers, de biens et d'équipement, qu'ils aient ou non été produits par vos unités commerciales.

6. Tous les autres revenus d'exploitation

Déclarer tous les autres revenus d'exploitation qui ne sont pas précisés et n'ont pas été déclarés ci-dessus.

Inclure :

- les garanties prolongées;
- les revenus provenant de la manutention et du transport et de l'entreposage de biens pour le compte de tiers qui n'ont pas été inclus dans le prix des biens.

Exclure :

- les revenus en intérêts et les dividendes.

Veillez déclarer ces montants à la question 8 ci-dessous.

7. Revenus totaux d'exploitation

La somme des questions 1 à 6 ci-dessus, **sauf 2b**.

8. Revenus non liés à l'exploitation

Les revenus non liés à la production réalisés par cette unité commerciale.

Inclure :

- les revenus en intérêts et les dividendes.

9. Revenus totaux

La somme des questions 7 et 8 ci-dessus.

C - Coût des biens vendus

1. Stock d'ouverture et 3. Stock de clôture

Déclarer les stocks selon la valeur comptable (c.-à-d. le montant inscrit dans vos états financiers).

Inclure les stocks d'ouverture et de clôture de tous genres, comme :

- les biens transférés de l'intérieur de votre entreprise;
- les matières premières;
- les biens en cours de production;
- les produits finis;
- les pièces qui sont à l'origine des revenus de réparation et d'entretien;
- les biens achetés pour la revente;
- les stocks **appartenant** à cette unité commerciale au Canada ou à l'extérieur du Canada (y compris les stocks gardés dans tout entrepôt, point de vente, en transit ou en consignation).

Le stock de clôture devrait révéler tous les rajustements de stocks.

Exclure :

- les stocks gardés en consignation pour autrui.

2. Achats de biens

Veillez déclarer les achats de biens neufs et d'occasion achetés pour la revente de même que les matières premières, s'il y a lieu.

Veillez déclarer le coût d'achat rendu de cette unité commerciale (y compris le transport et la manutention, s'il y a lieu).

Inclure :

- les frais de livraison et de manutention, et le coût des assurances, le cas échéant;
- les droits à l'importation et toutes les taxes payées, à l'exclusion de la TPS/TVH/TVQ déductible;

- les biens transférés de l'intérieur de votre entreprise.

Si vos livres comptables ne vous permettent pas de faire la distinction entre les biens achetés à l'extérieur de l'entreprise et les biens manufacturés par des unités commerciales de votre propre entreprise, veuillez fournir votre meilleure estimation.

4. Coûts des biens vendus

La somme des questions 1 et 2 moins la question 3 ci-dessus.

D - Dépenses

1. Salaires et traitements des employés

Veillez déclarer tous les salaires et traitements (y compris les allocations imposables et les commissions telles qu'elles figurent sur le T4 – État de la rémunération payée) **avant toute retenue**.

Inclure :

- la paye de vacances;
- les bonis (y compris la participation aux bénéfices);
- les commissions;
- les allocations imposables (p. ex. chambre et pension, allocations pour usage d'une automobile, cadeaux tels que des billets d'avion pour des vacances);
- les versements rétroactifs de salaires.

Exclure tous les versements et toutes les dépenses associés aux travailleurs à contrat ou occasionnels à qui vous n'avez pas remis de T4 – État de la rémunération payée, comme :

- une réceptionniste ou un commis ayant un contrat direct avec vous;
- la rémunération pour travailleurs temporaires payés par l'entremise d'une agence;
- les frais de recrutement de personnel lié directement à vous par contrat.

Veillez déclarer ces montants à la question 8 de la page suivante.

2. Part des avantages sociaux versée par l'employeur

Veillez déclarer la part des avantages sociaux versée par l'employeur.

Inclure :

- les régimes d'assurance-vie et d'assurance-maladie complémentaires de l'employé (p. ex. régime médical, dentaire, assurance-médicaments et soins de la vue);
- les cotisations au Régime de pensions du Canada (RPC) et au Régime de rentes du Québec (RRQ);
- les cotisations de l'employeur aux régimes de pension;
- les cotisations au régime d'indemnisation pour accidents du travail (régime provincial ou territorial applicable à cette unité commerciale);
- les cotisations d'assurance-emploi (AE);
- les allocations de retraite ou les paiements forfaitaires versés au moment de la cessation d'emploi ou de la mise à la retraite;
- tous les autres avantages aux employés et les régimes de prestations supplémentaires de chômage (PSC);
- les cotisations aux régimes provinciaux et territoriaux de santé et d'éducation.

3. La rémunération totale du travail

La somme des questions 1 et 2 ou le total si vous ne pouvez fournir la ventilation des salaires et traitements des employés ainsi que la part des avantages sociaux versée par l'employeur.

4. Frais de location et de crédit-bail

Inclure la location :

- de locaux à bureaux ou d'autres biens immobiliers;
- de véhicules automobiles (sans chauffeur);
- d'ordinateurs et de périphériques (sans opérateur);
- d'autres matériel et outillage (sans opérateur);
- ainsi que le crédit-bail d'autres biens (bandes vidéo, téléviseurs, ameublement, etc.).

Exclure :

- la location et le crédit-bail de véhicules, de matériel et d'outillage avec chauffeur ou opérateur; déclarer ces coûts à la case correspondante (p. ex. la location d'un camion de transport et d'un chauffeur pour livrer un produit à un client aux frais de votre unité commerciale serait imputée aux autres dépenses d'exploitation).

Veillez déclarer ce montant à la question 8 ci-dessous.

5. Publicité et promotion

Inclure :

- la planification, la création et les services de placement de publicité;
- l'achat d'espace publicitaire ou de temps d'antenne;
- les autres services de publicité;
- les services de foires commerciales et d'expositions (p. ex. les stands, les tables, les téléphones temporaires, les télécopieurs ou les services d'informatique et d'équipement).

6. Amortissement et dépréciation

Inclure les frais d'amortissement de cette unité commerciale :

- en immobilisations;
- en actifs incorporels;
- en contrats de location-acquisition.

7. Frais de gestion et autres frais de service imposés par le siège social et d'autres unités de soutien aux entreprises

Inclure :

- tous les frais de gestion ou de services versés au siège social.

8. Toutes les autres dépenses d'exploitation

Déclarer toutes les autres dépenses d'exploitation qui ne sont pas précisées et n'ont pas été déclarées ci-dessus.

Inclure, par exemple :

- Impôts fonciers et taxes d'affaires, licences et autres permis et les frais pour permis de bâtir et les frais de développement;
- les dépenses d'honoraires professionnels, telles que celles d'ordre juridique et celles liées à la vérification;
- les créances irrécouvrables;
- les dons;
- les fournitures de bureau;
- la location et le crédit-bail de véhicules, de matériel et d'outillage avec chauffeur ou opérateur.

Exclure :

- les frais d'intérêts.

Veillez déclarer ces montants dans cette section, à la question 10 ci-dessous.

9. Dépenses totales d'exploitation

La somme des questions 3 à 8 de cette section.

10. Autres dépenses

Inclure :

- les frais d'intérêts sur les contrats de location-acquisition;
- les intérêts sur les prêts;
- la partie intérêts des paiements hypothécaires.

11. Dépenses totales

La somme des questions 9 et 10 ci-dessus.

E - Répartition des revenus d'exploitation selon l'emplacement et la catégorie de clients

1. Nous vous demandons de répartir en pourcentage de vos revenus totaux d'exploitation selon l'emplacement et la catégorie de vos clients au Canada ou à l'étranger auxquels les biens et services ont été livrés. Par exemple, 70 % de vos revenus totaux d'exploitation provient de vos clients canadiens et 30 %, de vos clients à l'étranger.
2. Pour vos clients canadiens, nous vous demandons d'indiquer, en pourcentage, la répartition de votre revenu total d'exploitation selon la catégorie de clients.

F - Faits qui ont pu influencer sur votre unité commerciale

Dans cette section, veuillez indiquer dans l'espace prévu à cet effet tout facteur (p. ex. grèves, mises à pied, variations météorologiques) ayant pu causer une variation des valeurs déclarées par rapport à l'année précédente. Si vous répondez, il est probable que nous n'aurons pas à communiquer de nouveau avec vous pour mieux comprendre les changements importants dans les valeurs déclarées d'une année à l'autre.

G - Variables clés selon la province ou le territoire d'exploitation

La **section G** s'applique seulement si vous faites une déclaration pour plus d'une exploitation de commerce de gros et que les exploitations de commerce de gros sont situées dans plus d'une province ou d'un territoire.

Par exemple, si vous faites une déclaration pour des exploitations de commerce de gros situées en Nouvelle-Écosse et en Ontario, vous devriez déclarer les variables demandées selon la province ou le territoire où sont situées vos exploitations de commerce de gros.

Veuillez indiquer si vous déclarez les montants en dollars canadiens (\$) ou en pourcentage (%) en cochant la case appropriée.

Si vous avez déclaré les montants en dollars canadiens, les **totaux canadiens** devraient correspondre aux totaux déjà déclarés dans les **sections B, C et D** aux questions indiquées. Si vous avez déclaré les montants en pourcentage, les **totaux canadiens** devraient évaluer 100 %.

H - Province/pays d'origine et destination des biens vendus

Pourquoi la section H est-elle si importante?

- Pour répartir les revenus de la taxe de vente harmonisée et divers autres fonds fédéraux tels que les paiements de péréquation. Les renseignements que vous nous fournissez ont une incidence sur les sources de revenus des gouvernements provinciaux et territoriaux qui contribuent au financement de diverses activités provinciales et territoriales telles que la construction de routes et l'exploitation des écoles et des hôpitaux.
- Pour mesurer le produit intérieur brut provincial et territorial, un indicateur du rendement des économies provinciales et territoriales. Les entreprises dépendent d'indicateurs de ce genre afin de prendre diverses décisions importantes, par exemple pour déterminer le lieu d'expansion de leurs activités et trouver de nouveaux marchés pour leurs biens et services.
- Pour évaluer les disparités régionales, dont la résolution peut donner lieu à divers programmes gouvernementaux tels que ceux qui offrent de l'aide aux entreprises et ceux qui permettent des investissements servant notamment à la construction de quais ou d'aéroports.
- Pour évaluer la circulation des biens et services entre les provinces et territoires et l'incidence des obstacles commerciaux.

Manière de remplir cette section...

Dans cette section, nous vous demandons d'indiquer, pour l'ensemble de vos biens, par province et territoire où vous exercez des activités commerciales de gros, la province, le territoire ou le pays où votre **fournisseur** est situé (origine) et la province, le territoire ou le pays où votre **client** est situé (destination).

Veuillez noter que vos meilleures estimations sont acceptées.

Coûts des biens vendus et ventes de biens :

Veuillez déclarer, en dollars ou en pourcentage, la proportion des coûts des biens vendus et des ventes de biens pour chaque marchandise, et ce, dans chaque province et territoire.

L'origine :

Veillez indiquer le pourcentage du coût des biens vendus dans chaque province, territoire ou pays étranger où votre (vos) **fournisseur(s)** est (sont) situé(s). Le **fournisseur** est la dernière entreprise où vous avez acheté vos biens, c'est-à-dire le point d'achat du grossiste.

La destination :

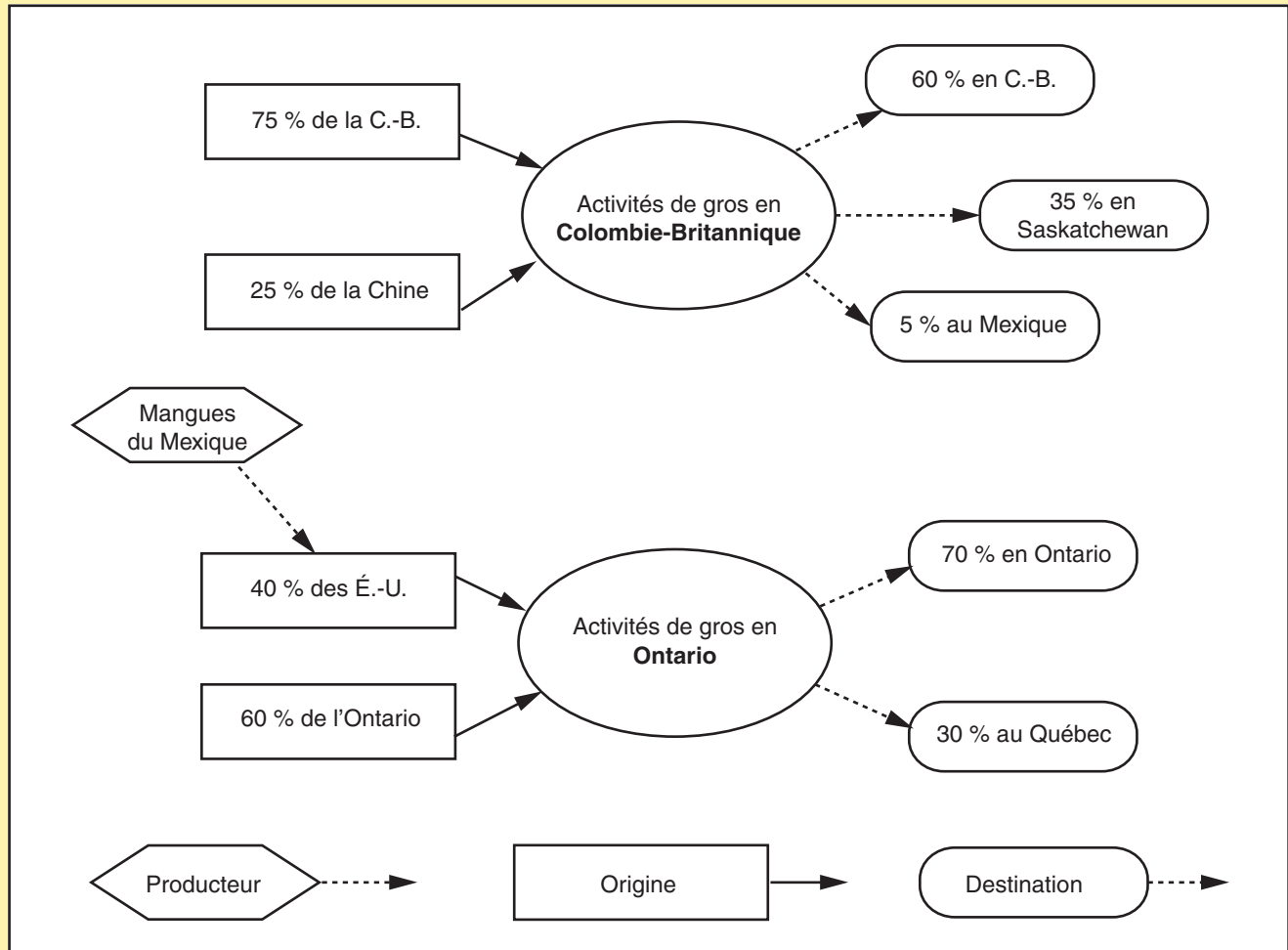
Veillez indiquer le pourcentage des ventes totales réalisées dans chaque province, territoire ou pays étranger où votre (vos) **client(s)** est (sont) situé(s).

Nota :

- Les points d'expédition **intermédiaires** ne modifient pas l'origine et la destination d'un produit.
- Les « ventes totales » correspondent à la question 1 + la question 3 de la section B –Revenus.
- Si le(s) fournisseur(s) ou le(s) client(s) a (ont) une adresse d'expédition différente de celle de la facturation, utilisez l'**adresse d'expédition** pour établir l'origine et la destination.

L'origine	La destination
Si vos exploitations commerciales situées en Ontario achètent des biens d'un fournisseur aux États-Unis, l'origine sera alors de 100 % aux États-Unis.	Si vos exploitations commerciales situées en Ontario vendent des biens à des clients en Ontario et en Nouvelle-Écosse, et que, de l'ensemble des ventes faites par les exploitations commerciales en Ontario, 15 % l'ont été en Ontario et 85 % en Nouvelle-Écosse, ces pourcentages représentent les pourcentages de destination de vos ventes.
Si vos exploitations commerciales situées en Alberta achètent des biens de la Saskatchewan et de l'Ontario et ces achats représentent 10 % et 90 % respectivement des achats totaux, l'origine sera de 10 % pour la Saskatchewan et de 90 % pour l'Ontario.	Si vos exploitations commerciales situées en Alberta ont expédié les biens directement à votre client en Alberta (l'adresse de destination), la destination sera alors « l'Alberta ».
Si votre fournisseur de machines est en Californie, mais que les machines ont été livrées à partir d'un entrepôt situé à Toronto (Ontario), à votre adresse en Alberta, en passant par Chicago, Illinois, É.-U., l' origine que vous signalerez sera « l'Ontario », qui se trouve être l'adresse d'origine de votre fournisseur.	

Exemple d'une entreprise qui a des unités commerciales exerçant des activités de gros dans deux provinces :



Vous remplirez alors la section H comme suit :

1	Colombie-Britannique																	
103	Fruits frais																	
		T.-N.-L.	Î.-P.-É.	N.-E.	N.-B.	Qc	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Yn	T.N.-O.	Nt	É.-U.	Chine	Autre	Total
Coûts de biens vendus :	% biens achetés de (origine)									50	25					25		100 %
Ventes de biens ;	% biens vendus à (destination)								35		60						5	100 %
2	Ontario																	
103	Fruits frais																	
		T.-N.-L.	Î.-P.-É.	N.-E.	N.-B.	Qc	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Yn	T.N.-O.	Nt	É.-U.	Chine	Autre	Total
Coûts de biens vendus :	% biens achetés de (origine)						60								40			100 %
Ventes de biens ;	% biens vendus à (destination)					30	70											100 %

I - Commentaires

Statistique Canada vous invite à faire part de vos commentaires sur les divers aspects de l'enquête. Tous les commentaires sont appréciés et pris en considération.

Merci!