



GUIDE DE PRÉSENTATION DE RAPPORTS

Introduction

Ce guide a été conçu pour vous assister à compléter le rapport sur les prix du commerce de gros. Si vous avez des questions, veuillez téléphoner au 1-888-881-6666 ou par courrier électronique à l'adresse business.surveys.unit.oid@statcan.ca.

Confidentialité

La loi interdit à Statistique Canada de publier des statistiques qui divulgueraient des renseignements ayant trait à votre entreprise sans avoir obtenu votre consentement par écrit au préalable. **Les données que vous déclarez dans le questionnaire seront traitées dans la plus stricte confidentialité, elles serviront à des fins statistiques et elles ne seront diffusées que sous forme agrégée.** Les dispositions sur la *Loi sur la statistique* l'emportent sur la *Loi sur l'accès à l'information* ou sur toute autre disposition législative.

Commerce de gros

Le processus du commerce de gros est l'étape intermédiaire dans la distribution de marchandises. Les grossistes agissent comme des intermédiaires pour la commercialisation, qui ne produisent et ne consomment pas de produit final, mais au lieu, vendent aux détaillants, autres commerçants, et/ou aux utilisateurs industriels, institutionnels et commerciaux.

Le secteur du commerce de gros est équipé d'établissements dont l'activité principale consiste à l'achat et à la vente de produits sur leur propre compte (prenant titre de propriété de marchandises), ou l'achat et la vente par commission ou bien par paiement d'honoraires, les biens qui sont appartenu par d'autres.

Le secteur de gros comprend deux grands types d'établissements, c'est-à-dire, les marchands du

commerce de gros, ainsi que les agents et les courtiers. Cependant, cette phase du rapport pour le commerce de gros inclus **SEULEMENT** les marchands du commerce de gros.

A. Marchands de gros

Les marchands du commerce de gros sont les plus dominants des types de grossistes. Normalement, les grossistes opèrent d'un entrepôt ou d'un bureau. Ces entrepôts et bureaux sont caractérisés en ayant un petit peu ou aucun affichage de marchandise. En plus, ni le plan ou l'établissement des lieux sont choisi pour solliciter la circulation de services directs. Les marchands de grossistes prennent titre aux biens qu'ils distribuent; achetant et vendant les biens sur leur propre compte.

En plus de la vente des biens, ils peuvent fournir, ou fixer pour la provision de logistiques, services de marketing et services de soutien, tel que l'emballage et l'étiquetage, la gestion des stocks, l'expédition, administration des réclamations au titre de la garantie, promotions en magasins ou co-op, et formation concernant le produit.

Les marchands du commerce de gros sont connu par une variété de désignations commerciales, dépendant du lien avec les fournisseurs ou clients, ou de la méthode de distribution qu'ils emploient. Exemples incluent les marchands de gros, intermédiaires en gros, revendeurs, grossistes responsable de l'étalage, commerçants d'imports-exports, groupes d'acheteurs, agents appartenant des co-opératives et les grossistes de bannières.

TABLE DE MATIÈRES

Introduction	1
Confidentialité	1
Grossistes	1
A. Marchands grossistes.....	1
B. But de l'enquête.....	2
C. Information sur la période de référence.....	2
D. Concepts et définitions.....	2
E. À propos du Rapport sur les prix du commerce de gros.....	2
Information additionnelle.....	3

L'industrie du commerce de gros est une partie essentielle de l'économie canadienne et les services que les grossistes fournissent sont fondamentaux pour une circulation effective et efficace de marchandises à travers du procédé établi de distribution. Statistique Canada procède à cette enquête à fin de recueillir de l'information sur des prix détaillés et précis venant des grossistes sur le commerce de gros. Cette information sera utilisée afin de créer un indice qui mesure le changement de prix pour les services que les grossistes nous fournissent.

Les entreprises peuvent utiliser l'indice sur les prix du commerce de gros pour mesurer leur prestation par rapport aux standards de l'industrie, pour planifier leur stratégie de commercialisation ou pour préparer des plans d'affaires pour les actionnaires. Les gouvernements utilisent les données d'indice afin de développer des politiques économiques au niveau national et régional, et pour développer des programmes pour promouvoir la compétitivité domestique et internationale. Les données sont aussi utilisées par les associations commerciales, les analystes commerciaux ainsi que les actionnaires pour l'étude des résultats économiques et caractéristiques du commerce de gros.

C. Information sur la période de déclaration

Nous demandons que les répondants rapportent l'information sur leurs prix mensuels pour des produits déterminés sur une période trimestrielle tout au long de l'année.

D. Concepts et définitions

1. **Grossiste** – Une entité qui s'engage dans l'achat et/ou la vente de biens appartenant à d'autres sur une commission ou des honoraires aux détaillants, autres marchands, et/ou aux utilisateurs industriels, institutionnels et commerciaux..
2. **Processus de gros** – Est l'étape intermédiaire dans la distribution de marchandise. Les grossistes agissent comme des intermédiaires en marketing qui ne produisent ou ne consomment aucun produit final.
3. **Activités de grossiste**– Activités organiser pour faciliter la vente ou arranger l'achat de :
 - a) biens pour revente (i.e. biens vendu aux autres marchands et détaillants;

- b) biens capitaux ou durables sans consommation; et
- c) matières premières et intermédiaires et provisions utiliser dans la production.

4. **Activités secondaires** – Inclus; répartition des marchandises en vrac, promotion en magasin ou co-op, gestion des stocks, services de marketing, formation concernant le produit, expédition et entreposage.
5. **Nouveau produit** – Quand les établissements dans le secteur manufacturier se livre à la transformation de matériaux en nouveaux produits.
6. **Produit modifié** – Inclus l'emballage, remballage, embouteillage de produits ou produits chimiques, assemblage personnalisé d'ordinateurs, le mélange de la peinture à la commande, et la coupe de métaux pour la commande personnalisée. Ces services NE SONT PAS considérés nouveau(x) produit(s).
7. **Prix d'achat** – Le prix d'achat est défini par le coût d'un produit au grossiste, non compris le TPS et TVH.
8. **Prix de vente** – Le prix de vente est le prix que le produit est vendu aux détaillants et autres distributeurs pour la re-vente aux consommateurs. Le prix de vente exclus le TPS, TVH, TVP, TVQ et frais de transport.

E. À propos du rapport sur les prix du commerce de gros.

Question 1 – L'activité principale de l'unité commerciale est-elle le commerce de gros (marchand, intermédiaire en gros, distributeur)?

L'objectif de cette question est de garantir que cette enquête inclus **SEULEMENT** les entreprises consacrées aux activités du commerce de gros. Cette étude comprend seulement les commerçants du commerce de gros, aux fins de créer des indices des prix à la production des services pour le commerce de gros. Ceci va assurer que l'information recueillie par cette enquête est exacte, compréhensive et représentative du secteur du commerce de gros.

Question 2 – Veuillez identifier les trois (3) produits principaux de cette entreprise en fonction du montant des ventes du dernier exercice financier.

Cette question demande aux grossistes d'identifier 3 produits principaux vendus par leur entreprise. **La sélection des produits principaux à être rapporté est basée en fonction du montant de ventes du dernier exercice financier.** Les produits qui ont le plus de ventes sont souvent les plus représentatifs de l'industrie et seront les premiers à être utilisés pour établir l'indice. Si possible, nous aimerions avoir les produits qui sont vendus régulièrement à travers l'année.

Question 3 – Parmi les activités de commerce de gros suivantes, lesquelles l'entreprise accomplit-elle pour le ou les produits énumérés à la Question 2?

On demande au grossiste de spécifier quelles des activités sont effectuées pour les produits énumérés dans la Question 2.

Veillez référer aux définitions au-dessous pour les activités grossistes spécifiées dans la Question 3 pour le rapport sur les prix du commerce de gros:

Répartition des marchandises en vrac – Les grossistes ménagent l'argent de leur client en achetant par plein chargements et en faisant la répartition de ces gros lots en petites quantités.

Promotion en magasin ou co-op – La force de vente des grossistes aide les manufacturiers à rejoindre les petits clients à peu de frais à travers la promotion magasin ou co-op. Le grossiste a plus de contacts et est plus souvent fiable par l'acheteur que par le manufacturier au loin.

Gestion des stocks – Les grossistes vont souvent former le personnel de ventes, améliorer les agencements et les étalages de magasin, mettre en place le système de contrôle pour la comptabilité et les stocks.

Services de marketing – Les grossistes donnent de l'information aux fournisseurs et aux clients à propos de la compétition, de nouveaux produits, et de développements de prix dans le secteur de grossiste.

Formation concernant le produit – Dépendant de l'activité que l'entreprise accomplit, les grossistes peuvent donner la formation aux acheteurs et vendeurs sur les utilisations et la fonctionnalité des produits.

Expédition – Les marchands du commerce de gros fonctionnent dans le

cadre de deux processus principaux de prestation de services. Le processus de prestation de service pour l'expéditeur non-intermédiaire en gros et le processus de prestation de service pour l'expéditeur.

Entreposage – Les grossistes retiennent les stocks, de cette façon réduisent les coûts d'inventaires et les risques aux fournisseurs et aux clients.

Autre activité – Les grossistes peuvent accomplir d'autres activités industrielles et commerciales qui pourraient faciliter la vente de marchandises.

Questions 4 to 6 – Information sur les prix pour les produits de 1 à 3.

Le but de cette question est de recueillir de l'information sur le prix moyen des produits 1, 2 et 3 de la question # 2. Cette question contient 2 étapes. "Étape 1" demande aux grossistes de rapporter si le produit est présentement importé. "Étape 2" demande au répondant d'indiquer les renseignements relatifs aux prix d'achat moyen et le prix de vente moyen (par unité) par produit pour les trois derniers mois. Le cas échéant, on demande au répondant d'indiquer **la raison principale** de la variation de prix pour le prix d'achat moyen et/ou le prix de vente moyen.

Description du produit – Identifie les attributs d'un produit qui peuvent être utilisés pour identifier et suivre le mouvement du produit à travers le temps.

Prix d'achat du commerce de gros – Le prix d'achat est défini par le coût d'un bien et/ou produit au grossiste venant du fournisseur ou manufacturier, et excluant toutes taxes.

Prix de vente du commerce de gros – Le prix de vente est défini par le coût au détaillant, marchand, et/ou un utilisateur industrielle, institutionnelle, ou commerciale, chargé par le grossiste, excluant les taxes et frais de transport.

Unité de mesure – Réfère à une quantité de mesure, défini et adopté par convention, avec laquelle d'autres quantités de la même sorte peuvent être comparables. Les unités de mesure se sont servi de méthodes classiques afin d'assigner les noms et symboles (PLU, UGS, etc.).

La section pour les commentaires fournie de l'espace pour recueillir la rétroaction des répondants qui complètent cette enquête.

La section pour l'attestation fournie de l'espace pour obtenir de l'information importante supplémentaire. La première partie demande votre signature et de l'information sur les logistiques pour preuve d'authenticité. Dans le cadre des efforts continuels de Statistique Canada afin de minimiser le fardeau du répondant, ces questions recueillent l'information

pour évaluer le temps utilisé par les grossistes pour compléter le rapport sur les prix du commerce de gros.

La question sur l'information pré-remplie permet aux grossistes de voir les données établies antérieurement aux fins de cohérence, en plus de minimiser le fardeau du répondant. Cette section devrait être signé et daté par le répondant.

Pour plus d'information concernant des enquêtes fait par Statistique Canada, veuillez visiter notre site web au **www.statcan.ca**.

Merci!