

c.3

CATALOGUE 97-721 VOL. VIII (8-1) \$1.05 AUGUST 1977 AOÛT

1971 Census of Canada
Merchandising and Services Division

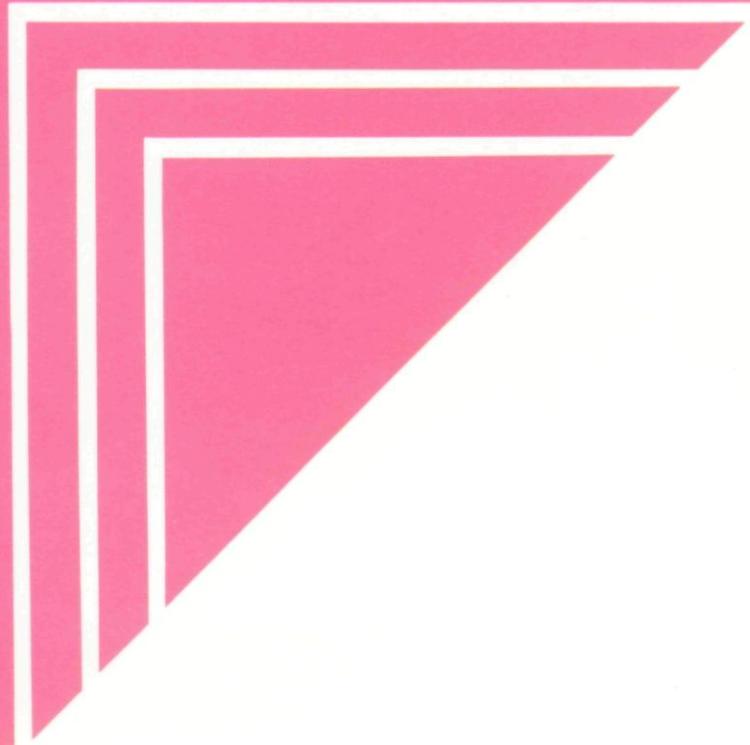
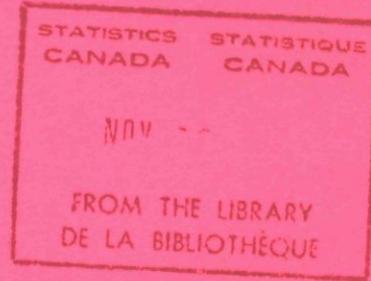
Recensement du Canada de 1971
Division du commerce et des services

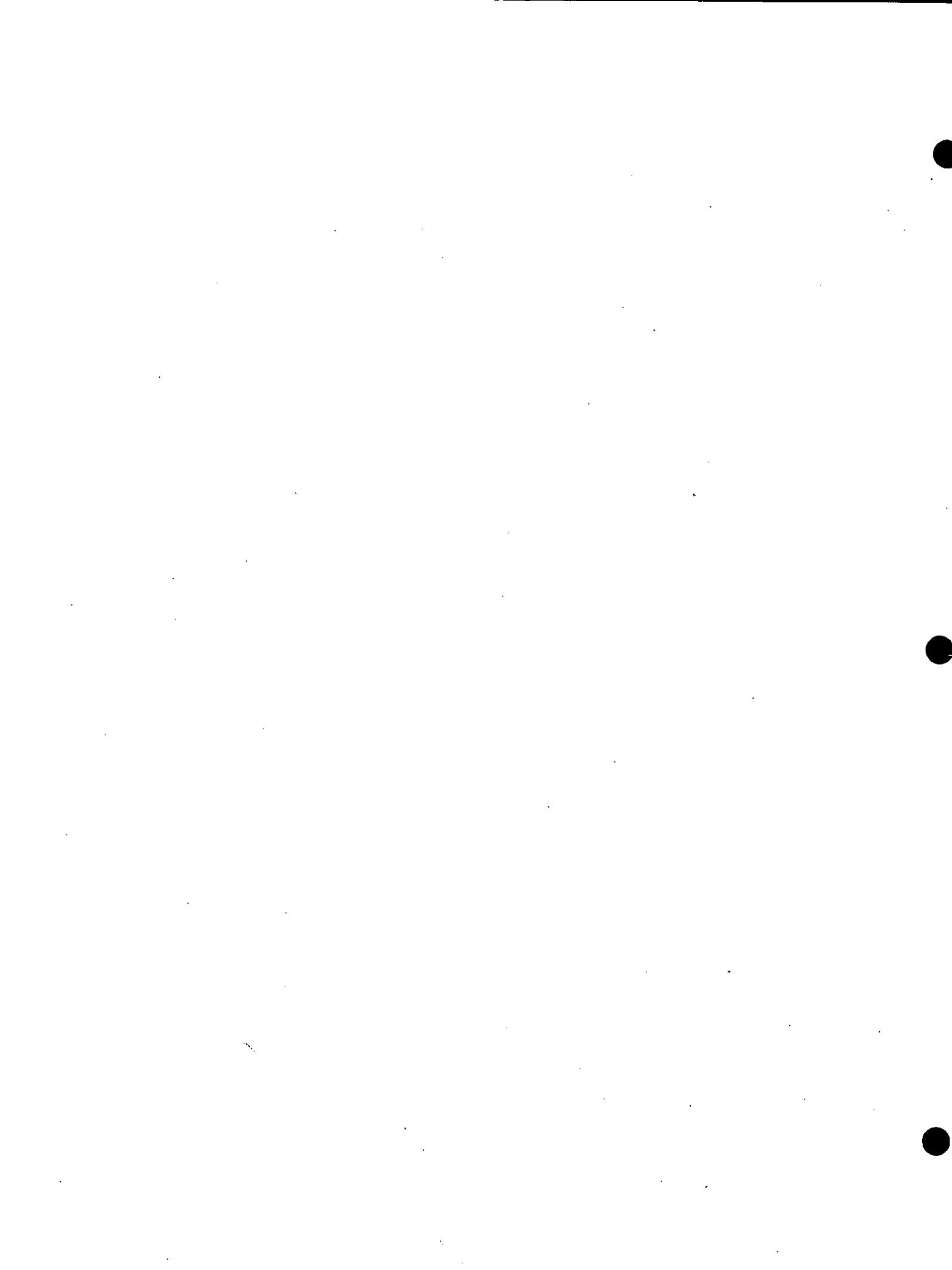
wholesale trade

commerce de gros

Introduction and general
review

Introduction
et revue générale





BKSL
6566046

1971 CENSUS OF CANADA

RECENSEMENT DU CANADA DE 1971

WHOLESALE TRADE

COMMERCE DE GROS

Introduction and General Review

Introduction et revue générale

Published by authority of
The Minister of Industry, Trade and Commerce

Publication autorisée par
le ministre de l'Industrie et du Commerce

Statistics Canada should be credited when
reproducing or quoting any part of this document

Reproduction ou citation autorisée sous réserve
d'indication de la source: Statistique Canada

SYMBOLS

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- - amount too small to be expressed.
- P preliminary figures.
- r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

SIGNES CONVENTIONNELS

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada:

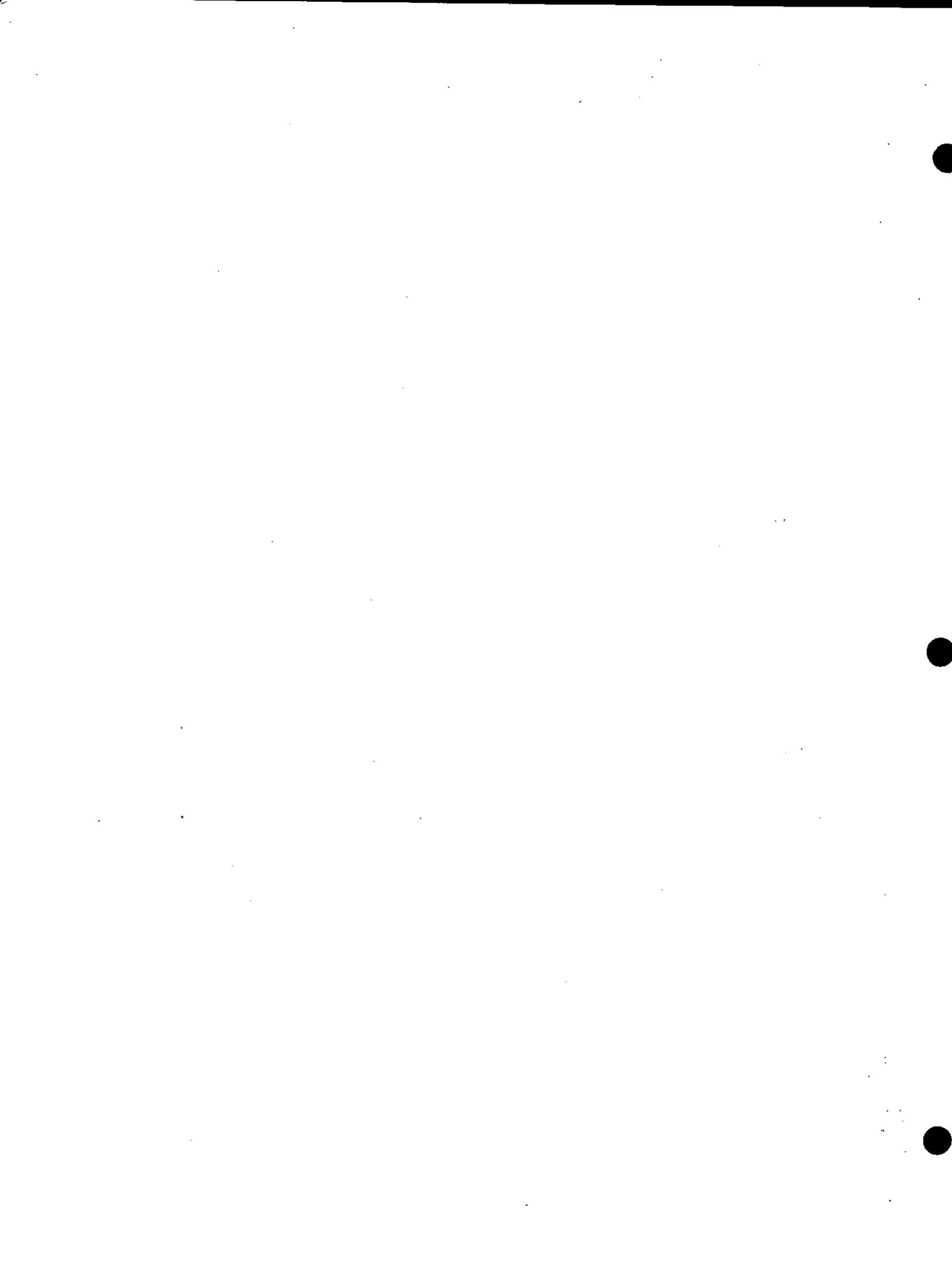
- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- - nombres infimes.
- P nombres provisoires.
- r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

TABLE OF CONTENTS

Section		Page
1	Introduction	5
2	Planning the Census	7
3	Scope of Coverage	9
4	Concepts and Definitions	11
5	The Enumeration and Mail-out Programme	19
6	Editing and Imputation Procedures	25
7	Tabulation of Data	27
8	The Publication Programme	29
9	Terms Employed in the Census	31
10	Description of Kinds of Business	39
11	Analysis of Results	71
12	Copies of Census Questionnaires	81

TABLE DES MATIÈRES

Section		Page
1	Introduction	5
2	Planification du recensement	7
3	Champ d'enquête	9
4	Concepts et définitions	11
5	Le dénombrement et le programme d'envoi postal	19
6	Procédures de contrôle et d'imputation	25
7	Totalisation des données	27
8	Programme de publication	29
9	Termes utilisés lors du recensement	31
10	Description des genres de commerce	39
11	Analyse des résultats	71
12	Questionnaires du recensement	91



SECTION 1

INTRODUCTION

The Statistics Act of Canada (assented to on February 11, 1971) and the various acts of Parliament which preceded this legislation empowered Statistics Canada to undertake surveys and publish data relating to "the commercial, industrial, financial, social, economic and general activities and condition of the people". The Census of Merchandising and Services, undertaken at ten-year intervals between 1931 and 1961 (and supplemented by a mid-decade census in 1966), is carried out under the authority of this Act.

The 1971 decennial census is the most recent in this series of surveys covering all known (in scope) retail, wholesale and service businesses in Canada. Although the basic intent of the census has not varied significantly in the intervening years since 1931, there have been many changes during this period in the scope of coverage and in the concepts and methodology employed in this major Statistics Canada undertaking. With the introduction of an almost total automation programme and the adoption of several new reporting unit definitions, the 1971 Census incorporates a greater number of innovations than any previous similar endeavour.

In the following report, it is intended to provide readers with a complete description of the planning, methodology and procedures used in carrying out the 1971 wholesale trade census. Other contents include an explanation of the terms employed in the census, descriptions of wholesale trade kinds of business, copies of the 1971 Census questionnaires and an analysis of the results. In addition, where possible, this analysis will also include comparisons with data published in the current surveys programme of Statistics Canada.

It should be noted that this review is essentially general in content and that details of an unusually complex or technical nature are not provided because of the restricted space available. However, in all cases where these details are thought to be of interest to a limited number of readers, an attempt is made to provide information on source documents and other published materials which are relevant to the census.

A complete listing of 1971 Census bulletins on wholesale trade is published on the back cover of this report. For further information on any subject not covered in the general review, or which is considered by the reader to lack sufficient detail, please write the Merchandising and Services Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario K1A 0T6.

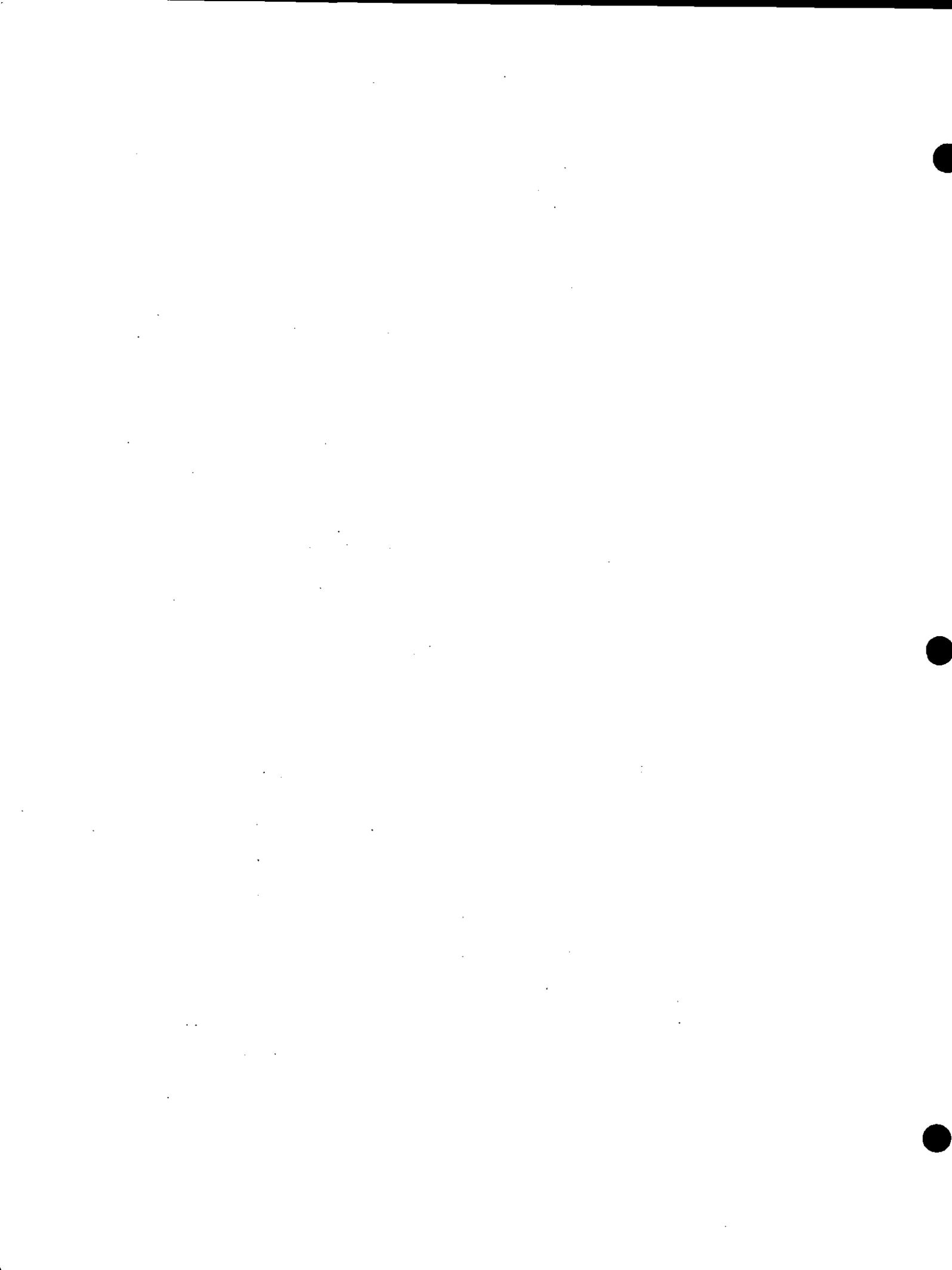
La Loi sur la statistique du Canada, sanctionnée le 11 février 1971, ainsi que les diverses Lois du Parlement qui l'ont précédée, donnent à Statistique Canada le pouvoir d'entreprendre des enquêtes et de publier des données relatives aux "mouvements commerciaux, industriels, financiers, sociaux, économiques et généraux et sur la condition de la population". Le recensement du commerce et des services, entrepris à des intervalles de dix ans entre 1931 et 1961 et complété par un recensement quinquennal en 1966, est mené en vertu de cette Loi.

Le recensement décennal de 1971 est le dernier de cette série d'enquêtes sur tous les genres connus (selon leur étendue) du commerce de détail, du commerce de gros et des services au Canada. Si la raison d'être du recensement est sensiblement la même depuis 1931, de nombreuses modifications ont été apportées pendant cette période au champ d'enquête, aux concepts et à la méthodologie de cette oeuvre importante de Statistique Canada. Assorti d'un programme presque entièrement automatisé et de quelques nouvelles définitions d'unités déclarantes, le recensement de 1971 est la première entreprise du genre à compter un aussi grand nombre d'innovations.

Dans le présent rapport, notre propos est de fournir aux lecteurs une description complète de la planification, de la méthodologie et des procédures utilisées lors du recensement du commerce de gros en 1971. On trouvera également une explication des termes utilisés, une description des genres de commerce propres au commerce de gros, des questionnaires du recensement de 1971 et une analyse des résultats. De plus, cette analyse présentera, dans la mesure du possible, des comparaisons avec les données publiées dans le cadre du programme d'enquêtes courantes de Statistique Canada.

À noter que le contenu du présent rapport est de nature générale et que certains détails d'un caractère technique ou complexe inhabituel ne sont pas donnés par manque d'espace. Par ailleurs, toutes les fois où ces détails sont susceptibles d'intéresser un nombre limité de lecteurs, nous avons essayé d'indiquer les documents de source et les autres publications relatives au recensement.

On trouvera sur la couverture arrière du rapport une liste complète des bulletins du recensement de 1971 sur le commerce de gros. Pour plus de renseignements sur toute question non traitée dans l'exposé général ou sur un sujet qui semble n'avoir été qu'effleuré, on est prié d'écrire à la Division du commerce et des services, Statistique Canada, Ottawa (Ontario) K1A 0T6.



SECTION 2

PLANNING THE CENSUS

Planning for the 1971 Census of Merchandising and Services commenced during April 1969, under the auspices of the Special Committee on Overall Concepts and Methods of the Task Force on Service Statistics. A census planning committee, known as the Committee on Planning for the 1971 Census of Merchandising and Services, or COPCOMS for short, was formed shortly afterwards and the following terms of reference were adopted:

Generally, the function of the committee will be to conduct a review of the Standard Industrial Classification (S.I.C.) groups and the detailed kind of business classifications within the three fields of retail, services and wholesale; to determine the need for and to solve the problems related to expanded coverage in these areas; to determine the statistical needs of users, both internal and external and to develop Census questionnaires which will meet these needs where feasible; to examine the quality of previous censuses and to recommend improvements in existing methods of enumeration and processing wherever necessary.¹

In order to facilitate the planning processes of the committee, the work programme was divided into five phases or "modules". The first module was a complete review of the relevant classification and detailed kinds of business definitions; the second was a review of the concepts and methodology to be employed in the 1971 Census; and the third task dealt with the content and format of the census questionnaires.

There were, in addition, two modules which were entrusted to special COPCOMS sub-committees. COPCOMS - A was responsible for the development of an automated data processing system. In the earliest discussion phases, it had been agreed that the automation programme would be a comprehensive one, embracing all aspects of the census from mailing list creation to the publication of data. Consequently, this sub-committee was faced with an extremely large and complex task, one which required a little over two years to develop. (It should be noted that this module referred only to automation **planning**; the actual writing and testing of specific computer routines went on well beyond the time-frame during which the planning committee existed.)

The fifth module, a study of the implications of the use of expanded central list and Revenue Canada administrative records in the 1971 Census undertaking, was conducted by a second sub-committee, COPCOMS - B. Soon after the start of its deliberations, however, pragmatic considerations compelled the

¹ *Report on Census Concepts*, Merchandising and Services Division, April 1971 (revised), page 1.

PLANIFICATION DU RECENSEMENT

La planification du Recensement du commerce et des services de 1971 a commencé en avril 1969, sous le parrainage du Comité spécial des concepts et méthodes d'ensemble du Groupe d'étude de la statistique des services. Un comité de planification du recensement, appelé "Comité de planification du recensement du commerce et des services de 1971", ou COPCOMS, a été créé peu après et le mandat suivant lui a été confié:

Généralement parlant, le comité devra examiner les groupes de la Classification des activités économiques (C.A.É.) et les classifications détaillées par genre de commerce visant les trois secteurs, soit les services, le commerce de gros et le commerce de détail; le comité devra déterminer s'il faut étendre le champ d'enquête dans ces secteurs et résoudre les problèmes que cela pourrait soulever; il devra évaluer les besoins des utilisateurs, tant au Bureau qu'à l'extérieur et élaborer des questionnaires qui répondent, si possible, à ces besoins; enfin, il devra apprécier la qualité des recensements antérieurs et proposer, s'il y a lieu, des améliorations à apporter aux méthodes de dénombrement et de dépouillement¹.

Afin de faciliter la tâche de planification du comité, le programme de travail a été divisé en cinq étapes ou "modules". Le premier module a consisté en une révision complète de la Classification des activités économiques et des définitions détaillées des genres de commerce, le deuxième a passé en revue des concepts et des méthodes devant être utilisés pendant le recensement de 1971 et le troisième a traité du contenu et de la présentation des questionnaires du recensement.

De plus, deux modules ont été confiés à des sous-comités spéciaux du COPCOMS. Le COPCOMS-A a été chargé d'élaborer un système automatisé de traitement des données. Dès les premières réunions, il a été convenu que le programme d'automatisation serait complet, qu'il engloberait tous les aspects du recensement depuis la confection de la liste postale jusqu'à la publication des données. Par conséquent, ce sous-comité s'est vu aux prises avec une tâche imposante et complexe à laquelle il a dû consacrer temps et énergie durant plus de deux ans. (À remarquer que ce module s'est occupé seulement de la **planification** de l'automatisation; l'élaboration et l'essai des sous-programmes précis se sont prolongés bien au-delà de la durée du comité de planification.)

Le cinquième module, à savoir une étude sur l'utilité de faire appel à une liste centrale élargie et aux documents administratifs de Revenu Canada pendant le recensement de 1971, a été confié à un deuxième sous-comité, le COPCOMS-B. Or comme celui-ci amorçait ses travaux, des considérations pratiques ont forcé le

¹ *Rapport sur les notions*, Division du commerce et des services, avril 1971 (version révisée), page 1.

census planning group to adopt field enumeration as the primary source of mailing lists, the same approach used in previous censuses, and this study was subsequently discontinued.

In order to ensure that the statistical needs of internal users would receive full consideration in the planning stages, the committee (and the two sub-committees) included representatives not only of the survey-taking division but also of a large number of user and "service" divisions within Statistics Canada. In addition, as the various modules were completed, discussions were carried out with outside users,² as well as with organizations representing the interests of data suppliers. The bulk of the work of the planning committee, with the exception of the automation group, was completed in early 1971. The activities of COPCOMS-A came to an end in October 1971 although, as noted earlier, the writing and testing of programmes were carried on beyond that date.

Even in the planning phase, the 1971 Census was different from earlier ventures. First, adequate consultation with internal data users and reaction to the needs of such users, were facilitated by their inclusion on the planning committee and operational sub-committees. Second, a channel of communications was established with the outside users of merchandising and services data as well as with trade organizations acting on behalf of the suppliers of data. Lastly, the census planners incorporated many suggestions for improvements, from both users and suppliers, in such areas as terminology, concepts and questionnaire design.

² Federal and provincial government departments, trade associations, and individual businesses in the merchandising and service sectors.

groupe de planification du recensement à utiliser le dénombrement sur le terrain comme source principale des listes postales, méthode qui avait été utilisée dans le passé. On a alors mis fin à l'étude.

Afin qu'il soit tenu compte des besoins statistiques des utilisateurs du Bureau dès l'étape de la planification, le comité (et les deux sous-comités) se composaient de représentants non seulement de la division enquêtrice mais aussi d'un grand nombre de divisions utilisatrices et auxiliaires de Statistique Canada. De plus, à mesure que les différents modules étaient terminés, on a consulté les utilisateurs de l'extérieur², ainsi que les organismes représentant les fournisseurs de données. Le gros du travail du comité de planification, sauf celui du groupe d'automatisation, était achevé au début de 1971. L'activité de COPCOMS-A a pris fin en octobre 1971 quoique, comme nous l'avons mentionné ci-dessus, l'élaboration et l'essai des programmes se sont poursuivis au-delà de cette date.

Même au stade de la planification, le recensement de 1971 différait des entreprises antérieures. D'abord la participation des utilisateurs du Bureau au comité de planification et aux sous-comités opérationnels a permis de bien connaître leurs besoins et d'y apporter une réponse. Deuxièmement, on a communiqué avec les utilisateurs externes des données sur le commerce et les services et avec les organisations commerciales représentant les fournisseurs de données. Enfin, les planificateurs du recensement ont mis en oeuvre de nombreuses améliorations proposées tant par les utilisateurs que les fournisseurs dans des domaines tels que la terminologie, les concepts et l'élaboration du questionnaire.

² Les ministères fédéraux et provinciaux, les associations commerciales et certaines entreprises dans les secteurs du commerce et des services.

SECTION 3

SCOPE OF COVERAGE

Statistical series are seldom used in isolation; rather, they are employed in conjunction with other statistical series, usually within a mutually consistent overall framework in which the economic activities of the nation are identified and classified. The *Standard Industrial Classification Manual*, 3rd edition, 1970 (Catalogue 12-501), recognizes not only the technological growth and development of Canada's economy, but also the changing institutional environment within which the production, distribution and financing of the nation's output of goods and services take place.

The scope of coverage of the 1971 Census of Merchandising and Services, as described in the *Standard Industrial Classification Manual*, encompassed all known businesses in the following divisions and major groups:

Division 8 – Trade

- Major group 1 – Wholesale Trade
- “ 2 – Retail Trade

Division 10 – Community, Business and Personal Service Industries

- Major group 3 – Religious Organizations
- “ 4 – Amusement and Recreation Services
- “ 5 – Services to Business Management
- “ 6 – Personal Services
- “ 7 – Accommodation and Food Services
- “ 8 – Miscellaneous Services

A more detailed description of the classifications and kinds of business which comprise the wholesale trade sector (Major Group 1, Division 8) is provided in a later section of this review. Readers are asked to note the following additional comments and explanatory references:

(i) Wholesale trade includes the activities not only of businesses where “wholesaling” is a major pre-occupation but also of businesses or organizations classified to other industrial sectors. Within the census “location” series (as described in Section 4), for example, the published data include wholesale locations, agents' and brokers' offices, operated not only by wholesale merchants but also by manufacturing establishments, contractors and businesses in other industrial sectors.

(ii) There was one major change in the wholesale trade universe between 1966 and 1971, involving dealers in fuel oil and other fuels. In earlier censuses, these kinds of business had been classified to either retail trade or wholesale trade on the basis of “class of

CHAMP D'ENQUÊTE

Une série statistique s'utilise rarement toute seule mais plutôt en rapport avec d'autres séries faisant habituellement partie d'une grande structure cohérente qui identifie et classe les activités économiques du pays. La *Classification des activités économiques*, 3^e édition, 1970 (n^o 12-501 au catalogue), tient compte non seulement de la croissance et de l'avancement technologique de l'économie canadienne, mais également de l'évolution des établissements qui fabriquent, distribuent et financent la production des biens et services du pays.

Le champ du recensement du commerce et des services de 1971, décrit dans la *Classification des activités économiques*, comprend tous les commerces connus dans les divisions et les groupes suivants:

Division 8 – Commerce

- Groupe 1 – Commerce de gros
- “ 2 – Commerce de détail

Division 10 – Services socio-culturels, commerciaux et personnels

- Groupe 3 – Organisations culturelles
- “ 4 – Divertissements et loisirs
- “ 5 – Services fournis aux entreprises
- “ 6 – Services personnels
- “ 7 – Hébergement et restauration
- “ 8 – Services divers

Une description plus détaillée des classifications et des genres de commerce compris dans le commerce de gros (groupe 1 de la division 8) est donnée plus loin. Le lecteur notera les observations et les explications suivantes:

(i) Le commerce de gros comprend non seulement les commerces dont l'activité principale est la “vente de gros”, mais aussi des commerces ou organismes classés dans d'autres activités économiques. Par exemple, dans la série du recensement sur les locaux d'affaires (voir définition à la section 4), les données publiées comprennent les locaux d'affaires des commerces de gros, les bureaux d'agents et de courtiers, exploités tant par les marchands de gros que par les manufacturiers, les entrepreneurs et les commerces dans d'autres activités économiques.

(ii) Entre 1966 et 1971, un changement important ayant trait aux vendeurs de mazout et autres combustibles a été apporté au secteur du commerce de gros. Dans les recensements antérieurs, ces genres de commerce étaient classés dans le commerce de détail ou de gros en fonction

customer" (type of end-user) information³ supplied by individual respondents. This information was often lacking, however, and consequently it became increasingly difficult to determine the correct industrial sector to which such businesses should be assigned. Noting that a number of related kinds of business, such as petroleum dealers and propane gas distributors, had previously been allocated solely to wholesale trade, the planning committee recommended that dealers in fuel oil and other fuels also be treated in the same way. This recommendation was adopted and later incorporated in the 1970 edition of the Standard Industrial Classification Manual. Commencing with the 1971 Census, therefore, all such dealers are coded to wholesale trade, regardless of the type(s) of end-users reported by respondents.

(iii) With the exception of the above modification, the scope of the wholesale trade census has not changed significantly since 1966. One or two Standard Industrial Classifications were broadened slightly in 1970, for example, dealers in electronic equipment and supplies, including electronic data processing equipment, inter-communication equipment, etc., were added to "Wholesalers of electrical machinery, equipment and supplies" (Standard Industrial Classification, 621) and this was reflected in the creation of appropriate new kinds of business. However, although the scope of coverage is relatively the same as in 1966 (with the above exception), the "kind of business" classification structure has been altered substantially. For further details on this subject, readers are directed to Section 2 of this paper.

³ The distinction between types of users is important; sales to household consumers are viewed as retail trade while sales to industrial or commercial users are considered to be wholesale trade.

des renseignements³ sur la "catégorie de consommateur" (genre d'utilisateur final) donnés par les enquêtés. Toutefois, les renseignements comportaient souvent des lacunes et il devenait de plus en plus difficile de déterminer exactement dans quel secteur d'activité il fallait classer ces commerces. Ayant remarqué qu'un grand nombre de commerces de ce genre, tels les vendeurs de produits pétroliers et les distributeurs de gaz propane, avaient auparavant été classés **uniquement** dans le commerce de gros, le comité de planification a recommandé que les commerces de mazout et d'autres combustibles soient traités de la même façon. Cette recommandation a été adoptée et ensuite incorporée dans la Classification des activités économiques de 1970. Donc, à partir du recensement de 1971, tous ces commerces sont classés dans le commerce de gros, quel que soit le genre d'utilisateur final indiqué par les enquêtés.

(iii) À l'exception du changement ci-dessus, le champ du recensement du commerce de gros n'a pas varié de façon appréciable depuis 1966. En 1970, on a légèrement élargi une ou deux classes; ainsi, les vendeurs de machines et fournitures électroniques, y compris les machines pour le traitement électronique des données, le matériel de communication, etc., ont été ajoutés aux "Grossistes en machines, matériel et fournitures" (Classification des activités économiques 621), ce qui s'est traduit par la création de nouveaux genres de commerce appropriés. Toutefois, quoique le champ d'enquête soit relativement le même que celui de 1966 (sauf l'exception ci-dessus) la structure de la classification des genres de commerce a beaucoup changé. Pour de plus amples renseignements à ce sujet, consulter la section 2 de ce document.

³ La distinction entre les genres d'utilisateurs est importante; les ventes aux consommateurs privés sont considérées comme faisant partie du commerce de détail; celles aux consommateurs industriels ou commerciaux, comme faisant partie du commerce de gros.

SECTION 4

CONCEPTS AND DEFINITIONS

The concepts and definitions which serve as the "foundation stones" of the census are of crucial importance in determining whether the undertaking will result in success or failure. In the past, those responsible for the creation of census concepts and definitions were hampered in their efforts by an inability to keep pace with the rapidly-changing environment within which goods and services are moved to end-users. In addition, planners were often unaware of improvements in business accounting methods and procedures which resulted from these institutional changes.

One of the principal concerns of the planning committee, therefore, was to ensure that the concepts and definitions used in the 1971 Census incorporated the most up-to-date knowledge available on these topics. During the course of its deliberations, COPCOMS was broadened, as noted earlier, to include subject-matter experts from a wide variety of disciplines and backgrounds; this contributed significantly to the process of rationalization which resulted in the development of the following concepts and definitions (given in summary form).

The "Establishment" and the "Location"

Commencing with the 1961 Census, the Merchandising and Services Division has surveyed businesses in Canada at two levels: the physical location and the accounting entity or establishment. Because they tend to reflect activities in the real business world, without reference to the type of entity which conducts or sponsors these activities and can be published for very small geographic areas, location data generally meet the needs of outside users, such as businesses, trade associations and market research agencies. However, the dominant series is that relating to establishments and it is dominant because (i) it satisfies the requirements of internal (Statistics Canada) and other government users; and (ii) it is capable of aggregation with other statistical series within a department-wide frame of reference.

The basic definition of the establishment is provided on page 9 of the *Standard Industrial Classification Manual*. It is described here as "the smallest unit that is a separate operating entity capable of reporting all elements of basic industrial statistics". The purpose of this definition, as noted elsewhere on the same page is "to provide a unit small enough to permit a high degree of industrial disaggregation of data into relatively homogeneous industry classes... while maintaining the capability of collecting all the essential elements of industrial statistics without gaps or duplication for the economy as a whole".

CONCEPTS ET DÉFINITIONS

Les concepts et définitions, pierre angulaire du recensement, sont essentiels pour sa réussite. Dans le passé, les responsables de l'élaboration des concepts et des définitions se heurtaient à leur incapacité de suivre l'évolution rapide du milieu de la distribution des biens et services vers les utilisateurs finals. De plus, les planificateurs ignoraient souvent les améliorations apportées aux méthodes et procédures de comptabilité par ces modifications structurelles.

Une des grandes préoccupations du comité de planification a donc été de s'assurer que les concepts et définitions utilisés lors du recensement de 1971 tiendraient compte des connaissances les plus récentes dans ces domaines. Dans le cours de ses réunions, COPCOMS a, comme nous l'avons déjà mentionné, admis dans ses rangs des spécialistes d'un grand nombre de disciplines et de formations différentes; cela a contribué de façon appréciable à l'organisation et à l'élaboration des concepts et définitions résumés ci-après:

L'établissement et le local d'affaires

À partir du recensement de 1961, la Division du commerce et des services a enquêté auprès des commerces au Canada sur deux plans: le local d'affaires et l'unité comptable ou établissement. Parce qu'elles ont tendance à représenter l'activité du vrai monde des affaires, sans tenir compte du genre d'organisme qui exploite ou parraine cette activité et qu'elles peuvent être publiées pour de très petites régions, les données sur le local d'affaires répondent généralement aux besoins des utilisateurs externes, tels que les commerces, les associations commerciales et les bureaux d'études de marché. Toutefois, la série dominante est celle qui se rapporte aux établissements; elle est dominante (i) parce qu'elle satisfait les besoins des utilisateurs de Statistique Canada et d'autres utilisateurs publics et (ii) parce qu'elle peut être agrégée avec d'autres séries statistiques à l'intérieur d'un cadre de référence à l'échelle du ministère.

La définition de base de l'établissement se trouve à la page 9 de la *Classification des activités économiques*. On le décrit comme étant "la plus petite unité constituant un ensemble d'exploitation séparé en mesure de déclarer tous les éléments de base relevant de la statistique des activités économiques". Cette définition a pour objet, comme le précise la Classification des activités économiques, "de disposer d'une unité assez petite pour permettre une ventilation suffisamment détaillée de données concernant les activités économiques en des classes relativement homogènes... tout en conservant la capacité de recueillir tous les éléments essentiels d'une statistique des activités économiques et sans qu'il y ait pour autant lacune ni chevauchement au niveau d'ensemble de l'économie".

The Merchandising Reporting Unit Definition

The question of what constitutes "essential elements" for the purpose of the Census of Merchandising and Services has preoccupied the attention of census planners since 1961. In the censuses of 1961 and 1966, the term was interpreted to include all elements of input and output necessary to the calculation of **gross margin**, as well as data on employment, salaries and wages. By the late 1960's, however, this definition was deemed inadequate in the light of the complexities of modern corporate accounting and the increasing diversification of Canadian businesses.

In order to satisfy the needs of users for a more sophisticated definition, one which would enable the survey-taking division to obtain data at a more detailed level of record-keeping than in the past, census planners revised the meaning of "essential" to include all elements of basic industrial statistics necessary to the calculation of **net operating profit**. This new interpretation of the establishment was then re-titled the "Merchandising Reporting Unit" (or M.R.U.) and adopted as the basic reporting unit to be surveyed in the 1971 Census of Merchandising and Services.

The Location Definition

In earlier censuses, a location was considered to be simply "a recognizable place of business", with the emphasis on "recognizable". Since perceptions can differ substantially between one enumerator and another and between one time-frame and another, this definition was considered to be too vague for use in the 1971 Census. Consequently, census planners created a new, two-tiered approach: a generalized definition covering **all** business locations, regardless of industrial sector and a more detailed one relating specifically to wholesale locations.

A business location is **generally** defined as "the place in which the business activity is transacted". Regardless of the industrial sector within which it may operate, a business location is identified by the following common characteristics:

- it is usually considered to be an **indivisible** entity which cannot be fragmented, even where more than one type of industrial activity (i.e., merchandising or manufacturing) is conducted. However, if two or more merchandising reporting units (as defined above) operate within the same business premises, each such unit is considered to "create" its own location for tabulation purposes.

- because of its physical nature, it does not entirely rely on the maintenance of separate detailed accounting records. A single reporting unit or establishment, whether in manufacturing, construction or distribution, may encompass any number of physical locations in which business activities are carried on. Some or all of these locations may have fallen within the scope of the 1971 Census.

L'Unité commerciale déclarante

Le fait de savoir ce qui constitue les "éléments essentiels" aux fins du recensement du commerce et des services retient l'attention des planificateurs du recensement depuis 1961. Lors des recensements de 1961 et de 1966, on entendait par ce terme tous les éléments d'entrée et de sortie nécessaires au calcul de la **marge bénéficiaire brute** ainsi que les données sur l'emploi et la rémunération. Vers la fin des années soixante, cette définition était jugée insuffisante vue la complexité de la comptabilité moderne des sociétés et la diversification croissante des commerces canadiens.

Afin de répondre aux besoins des utilisateurs en leur donnant une définition plus précise qui permettrait à la division enquêtrice d'obtenir des données comptables plus détaillées que par le passé, les planificateurs du recensement ont élargi la signification d'"essentiel" pour qu'elle comprenne tous les éléments nécessaires au calcul du **bénéfice net d'exploitation**. On a appelé cette nouvelle interprétation de l'établissement "Unité commerciale déclarante" (U.C.D.) et elle est devenue l'unité déclarante de base du recensement du commerce et des services de 1971.

Le local d'affaires

Dans les recensements antérieurs, le local d'affaires était tout simplement un lieu d'affaires identifiable et l'on insistait sur le mot identifiable. Puisque les perceptions peuvent varier grandement d'un agent recenseur à un autre et d'une période à une autre, cette définition a été considérée trop vague pour le recensement de 1971. Par conséquent, les planificateurs du recensement ont abordé le problème sous deux angles: une définition générale englobant tous les locaux d'affaires quelle que soit la branche d'activité et une définition plus détaillée portant spécifiquement sur les locaux d'affaires du commerce de gros.

La définition générale d'un local d'affaires est "l'endroit où s'exerce l'activité commerciale". Quelle que soit l'activité économique dans laquelle un commerce est exploité, les caractéristiques d'un local d'affaires sont les suivantes:

- on le considère habituellement comme unité **indivisible** ne pouvant pas être morcelée, même lorsque plus d'une activité économique (c.-à-d., commerce ou fabrication) a lieu. Toutefois, si deux unités commerciales déclarantes ou plus (voir définition ci-dessus) sont exploitées dans un même lieu, chaque Unité commerciale déclarante "créé" son propre local d'affaires aux fins de totalisation.

- en raison de sa nature physique, il ne fait pas l'objet d'une comptabilité détaillée entièrement distincte. Une unité déclarante simple ou un établissement, que ce soit dans la fabrication, la construction, la distribution ou les services, peut comprendre un certain nombre de locaux d'affaires où s'exerce une activité commerciale. Une partie ou l'ensemble de ces locaux d'affaires ont pu faire partie du champ du recensement de 1971.

In addition to the above, a **wholesale trade** location is defined as a place of business where the major activity is wholesaling, that is, buying merchandise for resale to retailers, to industrial, commercial, institutional or professional users, or to other wholesalers, or acting as an agent in connection with such transactions, (*Standard Industrial Classification*, pages 35 - 37). Such a location must also be "recognizable" in the sense that it is **maintained for trading purposes**⁴ and is **identified** as such. Wholesale locations operated by manufacturers are included, regardless of the type of operation (wholesaler, agent and broker, etc.), provided that the business activity is conducted at a different place than the manufacturing plant.

Differences Between the Merchandising Reporting Unit and the Location

There may be some question as to the relationship existing between the merchandising reporting unit and the location. Obviously, there will be some similarity between the two data series, if only because of the high incidence of single-location businesses which are both a Merchandising Reporting Unit and a location. Location statistics cannot always be aggregated to Merchandising Reporting Unit statistics, nor are they intended to be additive with other Statistics Canada series; they are designed primarily to meet the needs of "outside" users.

The **Merchandising Reporting Unit Series**, since it is based on record-keeping (the ability to report), includes not only locations and ancillary units within the wholesale trade univers but may also include locations, administrative offices, warehouses and other ancillary units from related universes (i.e., retail or service trades). It may include, as well, a limited amount of activities taking place in manufacturing, construction, finance, government and other economic or industrial sectors. (However, as explained in the following sub-section, the entire entity will have been classified to wholesale trade and relevant data will have been included in their entirety in the wholesale trade series.)

The **location series**, in contrast, is based on the physical nature of its surroundings. Consequently, it does not include business activities which take place outside of those surroundings (non-store type businesses), nor does it include related activities falling outside of its universe and this is the closest approximation of the "real world" of business activity available from any source.

⁴ It should be noted that order-taking offices and agents' and brokers' offices qualify as wholesale locations regardless of the place of invoicing, warehousing and delivery; however, non-order taking showrooms and warehouses are treated as "ancillary units" (see page 15).

En plus de ce qui précède, le local d'affaires du **commerce de gros** est défini comme un lieu d'affaires dont l'activité principale est la vente en gros, c'est-à-dire, l'achat de marchandises pour la revente aux détaillants, aux utilisateurs commerciaux, industriels, professionnels ou institutionnels ou à d'autres commerces de gros; il peut également être l'agent intermédiaire de ces transactions (*Classification des activités économiques*, pages 40-41). Un local d'affaires doit aussi être "identifiable" en ce sens qu'il est exploité **en vue du commerce**⁴ et qu'il soit **identifié** comme tel. Les locaux de commerce de gros exploités par les manufacturiers sont compris, quel que soit le genre d'exploitation (commerce de gros, agent et courtier, etc.), à condition que l'activité commerciale ait lieu à un autre endroit que l'usine.

Différences entre l'Unité commerciale déclarante et le local d'affaires

Existe-t-il un rapport entre l'Unité commerciale déclarante et le local d'affaires? Les deux séries comportent certes des ressemblances, si ce n'est à cause du nombre élevé de commerces situés dans un seul local, qui sont à la fois une Unité commerciale déclarante et un local d'affaires. Les statistiques des locaux d'affaires ne peuvent pas toujours être agrégées avec celles des Unités commerciales déclarantes; elles ne sont **pas destinées** non plus à être additionnées avec d'autres séries de Statistique Canada; elles visent avant tout à répondre aux besoins des utilisateurs de l'extérieur.

La **série des Unités commerciales déclarantes**, étant fondée sur la comptabilité (la possibilité de déclarer), comprend non seulement les locaux d'affaires et autres unités auxiliaires dans l'univers du commerce de gros mais peut englober aussi les locaux d'affaires, les sièges sociaux, les entrepôts et d'autres unités auxiliaires des univers connexes (du commerce de détail et des services). Elle peut également compter un nombre restreint d'entreprises dans les secteurs de la fabrication, de la construction, des finances, de l'administration publique et d'autres secteurs économiques ou industriels. (Toutefois, comme il est indiqué dans la sous-section suivante, l'ensemble aura été classé avec le commerce de gros et les données appropriées auront été incluses intégralement dans la série du commerce de gros.)

La **série des locaux d'affaires**, par contre, se fonde sur le caractère physique de son milieu. Par conséquent, elle ne tient pas compte de l'activité commerciale qui a lieu à l'extérieur de son milieu (commerces sans magasin) ni des activités connexes hors de son univers. Elle constitue donc l'image la plus fidèle du "vrai monde" de l'activité commerciale que l'on puisse obtenir.

⁴ À remarquer que les bureaux de commandes et les bureaux d'agents et courtiers sont considérés comme des locaux de commerce de gros, quel que soit l'endroit de facturation d'entrepôt et de livraison; toutefois, les salles d'exposition et les entrepôts qui ne prennent pas les commandes sont considérés comme des unités auxiliaires (voir page 15).

Basis of Classification

As stated in the *Standard Industrial Classification Manual*, "it is necessary to establish the criteria upon which the units being classified are distinguished from one another" (page 11). Once established, these criteria can be used to simplify the classification of reporting units and business locations to their correct industrial sectors and kinds of business.⁵ In the 1971 Census, as in those which preceded it, a number of approaches were used for this purpose.

A Merchandising Reporting Unit had to be classified first to its proper industrial sector: wholesale trade, retail trade, manufacturing, etc. This was done by determining the "census value added" (see *Standard Industrial Classification Manual*, page 8) or its equivalent, which in the case of merchandising and service businesses is considered to be "gross trading margin", accounted for by the one or more components of the reporting unit. It was then classified to the industrial sector which accounted for the greatest proportion of this value. (The same rule also applied in the case of **locations** in which more than one type of industrial activity was engaged in at the same time.)

For a relatively small number of businesses which operated in both the merchandising and services sectors and in one or more other industrial sectors, the calculation of "census value added" was complicated by the need to rely on a variety of "census value added" equivalences. Classification of such businesses was based on a complete and detailed analysis of their accounting records, legal and operating structures, etc., carried out by the Business Registers and Profiling Division of Statistics Canada. The same approach was also used for multi-reporting unit businesses: those that could provide data based on natural accounting elements to the net operating profit level for each Merchandising Reporting Unit component, but which maintained common head offices or other ancillary units, such as computer centres, where some sharing of costs was necessary.

Although some classificational problems did exist, it should be noted that the great majority of merchandising reporting units were classified without undue difficulty. These were reporting units in which all components operated within the same industrial sector, whether in similar or different kinds of business

⁵ The term "kind of business" is used in the Merchandising and Services Division to refer either to a single classification of the S.I.C. (i.e., "Wholesalers of Petroleum Products", S.I.C. 608) or to a business activity comprising part of an S.I.C. classification (i.e., Dealers in Furs and Fur Clothing, part of S.I.C. 617 "Wholesalers of Apparel and Dry Goods"). There were 88 kinds of business in wholesale trade for which data were collected in 1971, compared to 19 wholesale trade classifications in the S.I.C. This more detailed breakdown enables the publication of more useful information on the distributive and service sectors.

Base de la classification

Comme le mentionne la *Classification des activités économiques*, "une classification ne peut être conçue sans critères à partir desquels on distinguera les unités qu'il faut classer" (page 12). Une fois établis, ces critères peuvent servir à simplifier le classement des unités déclarantes et des locaux d'affaires selon leurs branches d'activité et leurs genres de commerce propres⁵. Lors du recensement de 1971 et des recensements précédents, on a envisagé la question de diverses manières.

Il a fallu d'abord classer une Unité commerciale déclarante dans la branche appropriée: commerce de gros, commerce de détail, fabrication, etc. On a procédé en déterminant la "valeur ajoutée déterminée par le recensement" (voir *Classification des activités économiques*, page 9) ou son équivalent, qui dans le cas des commerces et des services est la **marge bénéficiaire brute** représentée par une ou plusieurs composantes de l'unité déclarante. L'Unité commerciale déclarante a ensuite été classée dans la branche d'activité qui est intervenue pour la plus grande part de cette valeur. (La même règle s'applique aussi dans le cas des **locaux d'affaires** où plus d'un type d'activités économiques ont lieu en même temps.)

Pour un nombre relativement faible d'entreprises exploitées à la fois dans les secteurs du commerce et des services et dans une ou plusieurs autres branches d'activité, le calcul de "valeur ajoutée déterminée par le recensement" a été compliqué par la nécessité de recourir à une variété d'équivalences. La classification de ces entreprises s'est fondée sur des profils (analyse complète et détaillée de la comptabilité, des formes juridiques et d'exploitation) exécutés par la Division des profils et des registres d'entreprises de Statistique Canada. La même méthode a servi pour les entreprises à unités déclarantes multiples: celles qui pouvaient fournir des données fondées sur des éléments de comptabilité propres au niveau du bénéfice net d'exploitation pour chaque composante de l'Unité commerciale déclarante mais qui étaient dotées de sièges sociaux et d'autres unités auxiliaires en commun, telles que les centres d'informatique, où il fallait se partager certains frais.

Même s'il existait certains problèmes de classification, il est à remarquer que la plupart des Unités commerciales déclarantes ont été classées sans trop de difficultés. C'étaient des unités dont toutes les composantes étaient exploitées dans une même branche d'activité, qu'il s'agisse de genres de commerce semblables ou

⁵ Le terme "genre de commerce" est utilisé par la Division du commerce et des services pour représenter une seule classe de la C.A.É. (c.-à-d., "Grossistes en produits pétroliers", C.A.É. 608) ou une activité commerciale comprenant une partie d'une classe de la C.A.É. (c.-à-d., "Fourrures et vêtements de fourrure", faisant partie de la C.A.É. 617, "Grossistes en habillement et en mercerie"). En 1971, on a recueilli des données sur 88 genres de commerce de gros, contre 19 catégories de commerce de gros dans la C.A.É. Cette ventilation plus détaillée permet la publication de renseignements plus utiles sur les secteurs de la distribution et des services.

(see footnote 4). In this situation, the criterion upon which classification rested was "major activity", the commodity or related commodity group which accounted for the greatest proportion of total revenue. Major activity was also used as the basis for classifying locations to specific kinds of business within the wholesale trade sector.

Reporting Unit Fragmentation

In recent years, the computer has been used by businesses to produce a large (and increasing) array of statistical information, both at and below the location level of operation. For this reason, it was necessary for the planning committee to determine what approaches were to be adopted in dealing with the capability of some reporting units to provide data to net operating profit for each of their locations or for departments within locations. The following decisions were reached:

(i) All locations of such entities were to be considered as a single Merchandising Reporting Unit, provided that they were all in the same industrial sector, the same kind of business and the same province. Where the locations operated in different sectors and/or kinds of business and/or provinces, they were to be grouped at the provincial level, by sector and kind of business and each group treated as a separate Merchandising Reporting Unit.

(ii) With reference to departments within locations, it was noted that the Merchandising Reporting Unit definition requires more than simply separate accounting records; it states also that the reporting unit must be a separate operating entity. Consequently, a department of a location could not be treated as a separate reporting unit, even where the accounting records were capable of providing data to the net operating profit level.

Head Offices and Other Ancillary Units

Although most reporting units consist of only a single business location, there are many reporting units which, in addition to a number of wholesale trading locations, also maintain separate head offices and other ancillary units (i.e., showrooms, research facilities, etc.). In order to provide coverage of the economic operations of the entire universe and to enable users to relate total inputs to total outputs, the planning committee agreed to survey head offices and other ancillary units, where they existed, as part of the census undertaking. The resulting data were to be published in separate tables of the 1971 Census (see detailed listings provided on the back covers of census bulletins).

différents (voir note 4). Dans ce cas, le critère de classification était l'"activité principale", c.-à-d., la marchandise ou le groupe de marchandises apparentées qui figuraient pour la plus grande partie des recettes totales. La principale activité servait aussi de base à la classification des locaux d'affaires dans les genres de commerce précis à l'intérieur du commerce de gros.

Morcellement de l'unité déclarante

Ces dernières années, les commerces ont eu recours à l'ordinateur pour produire une diversité toujours plus grande de renseignements statistiques, tant au niveau du local d'affaires qu'aux niveaux inférieurs d'exploitation. C'est pourquoi, le comité de planification a dû déterminer la marche à suivre en ce qui concerne certaines unités déclarantes capables de fournir des données au niveau du bénéfice net d'exploitation pour chacun de leurs locaux ou pour les rayons à l'intérieur de ces locaux. On est parvenu aux décisions suivantes:

(i) Tous les locaux d'affaires de ces entités doivent être considérés comme une Unité commerciale déclarante unique, s'ils font tous partie de la même branche d'activité, du même genre de commerce et de la même province. Dans le cas où les locaux exploités sont des branches différentes et (ou) de genres de commerce différents et (ou) de provinces différentes, ils doivent être groupés au niveau provincial, selon la branche et le genre de commerce et chaque groupe doit être traité comme une Unité commerciale déclarante distincte.

(ii) Quant aux rayons situés à l'intérieur des locaux d'affaires, il a été signalé que, d'après la définition d'une Unité commerciale déclarante, il ne suffit pas d'avoir une comptabilité distincte: il faut aussi que l'unité déclarante soit un ensemble d'exploitation séparé. Par conséquent, un rayon d'un local d'affaires ne peut pas être traité comme une Unité commerciale déclarante, même dans les cas où la comptabilité était en mesure de fournir des données au niveau du bénéfice net d'exploitation.

Sièges sociaux et autres unités auxiliaires

Bien que la plupart des unités déclarantes se résument à un seul local d'affaires, un grand nombre d'unités, en plus d'exploiter des magasins ou d'autres locaux d'affaires semblables, possèdent également un siège social et d'autres unités auxiliaires (c.-à-d., salles d'exposition, installations de recherche, etc.). Afin d'étudier les exploitations économiques de tout l'univers et de permettre aux utilisateurs de rapprocher les entrées totales des sorties totales, le comité de planification a convenu de recenser les sièges sociaux et les autres unités auxiliaires, le cas échéant. Les données obtenues devraient paraître dans des tableaux distincts du recensement de 1971 (voir la liste qui figure sur la couverture arrière des bulletins du recensement).

A particularly complex problem was anticipated in the treatment of head offices and ancillary units (including centralized research and computer facilities) of **multi Reporting Unit** businesses in the merchandising and service sectors. As agreed by the census planners, data on the operations of head offices and ancillary units of these large businesses were collected in the course of the census and the results allocated to individual Merchandising Reporting Units following a detailed analysis or "profiling" of each business.

Questionnaire Wording Changes

Despite the numerous conceptual changes introduced in the 1971 Census, the planning committee strove to retain, wherever possible, the same basic wording in the questionnaires as in previous censuses. In the case of wholesale trade, there was only one significant modification in the wording with reference to **part-time employees**. In the 1966 Census, respondents were asked to report the total number of paid employees, without distinguishing between full and part-time workers. However, in view of the increasing utilization of part-time employees in the merchandising and service sectors, it was felt that this question had yielded "inappropriate" data.

Consequently, the wording of this question was revised for the 1971 Census; respondents were now requested to include the number of part-time employees, not in terms of total numbers but rather on the basis of **full-time "equivalents"**, using 40 hours as the standard work week for purposes of conversion. One of the methods given for calculating this figure was to take the total number of hours paid to part-time workers, divide this number by 40 and round to the closest full-time equivalent. (As an example, if a business employed five part-time workers, two of whom worked for 24 hours each, two 20 hours each and one who worked 18 hours, the total number of hours paid would be 106; when this figure is divided by 40 and rounded to the closest whole number, it is found that there are three full-time equivalent employees.)

Other Conceptual Changes

One of the realities which the planning committee recognized in the course of its deliberations was that the expense data provided by reporting units, if they were to meet all internal requirements, would have to be based on **natural** accounting elements, rather than on a consolidated or estimated basis. The decision to adopt such an approach coincided with the committee's plan to incorporate various refinements in modern corporate accounting methodology into the 1971 Census questionnaires. For this purpose, questionnaires were drafted in consultation with accountants and businessmen.

On s'attendait à ce que les sièges sociaux et unités auxiliaires (y compris les services centralisés de recherche et d'informatique) des entreprises à **Unités commerciales déclarantes multiples** dans les secteurs du commerce et des services posent une difficulté particulièrement complexe. Comme convenu par les planificateurs du recensement, les données sur l'activité des sièges sociaux et des unités auxiliaires de ces grandes entreprises ont été recueillies pendant le recensement et les résultats ont été attribués individuellement à l'Unité en fonction des profils.

Changements dans la terminologie du questionnaire

Malgré les nombreuses modifications de concepts introduites lors du recensement de 1971, le comité de planification s'est efforcé de conserver autant que possible la même terminologie de base dans les questionnaires que pour les recensements précédents. Dans le cas du commerce de gros, il n'y a eu qu'un changement important dans la terminologie, soit au chapitre des **salariés à temps partiel**. Lors du recensement de 1966, on demandait aux répondants d'indiquer le nombre total de travailleurs rémunérés, sans distinction entre les salariés à plein temps et ceux à temps partiel. Cependant, en raison de l'utilisation de plus en plus fréquente de salariés à temps partiel dans le commerce et les services, il a semblé que cette question produisait des données "peu appropriées".

C'est pourquoi on a posé la question différemment pour le recensement de 1971; les répondants devaient maintenant donner le nombre de salariés à temps partiel non pas en chiffres réels mais selon leur **équivalent en salariés à plein temps**, en utilisant comme base de conversion une semaine normale de 40 heures. Une des méthodes proposées pour ce calcul consistait à diviser par 40 le nombre total d'heures payées à des travailleurs à temps partiel et d'arrondir au chiffre le plus près exprimé en temps plein. (Par exemple, si un commerce avait employé cinq travailleurs à temps partiel, dont deux avaient travaillé 24 heures chacun, deux autres 20 heures chacun et l'autre 18 heures, le nombre total d'heures payées serait de 106; lorsque ce chiffre est divisé par 40 et arrondi au chiffre le plus près, cela donne un équivalent de trois employés à plein temps.)

Autres modifications de concepts

Au cours de ses réunions, le comité de planification a remarqué que les données sur les dépenses fournies par les unités déclarantes, devaient, pour satisfaire tous les besoins du Bureau, être fondées sur des postes comptables **habituels** plutôt que sur une consolidation ou une estimation. Le comité optait pour cette marche à suivre alors qu'il avait l'intention d'intégrer diverses améliorations de la comptabilité moderne des sociétés dans les questionnaires du recensement de 1971. C'est pourquoi on a préparé les questionnaires en consultation avec des comptables et des hommes d'affaires.

At the same time, the committee agreed that, in order to ensure that 1971 Census data were, in fact, based on "natural" accounting elements, it would be necessary to discontinue such practices as the allocation of Merchandising Reporting Unit statistics at the provincial level. (This had taken place in the two previous censuses, in keeping with the then-accepted philosophy which stated that an "establishment" had to be "created" in each province where a business operated one or more locations, regardless of its legal or accounting structure.)

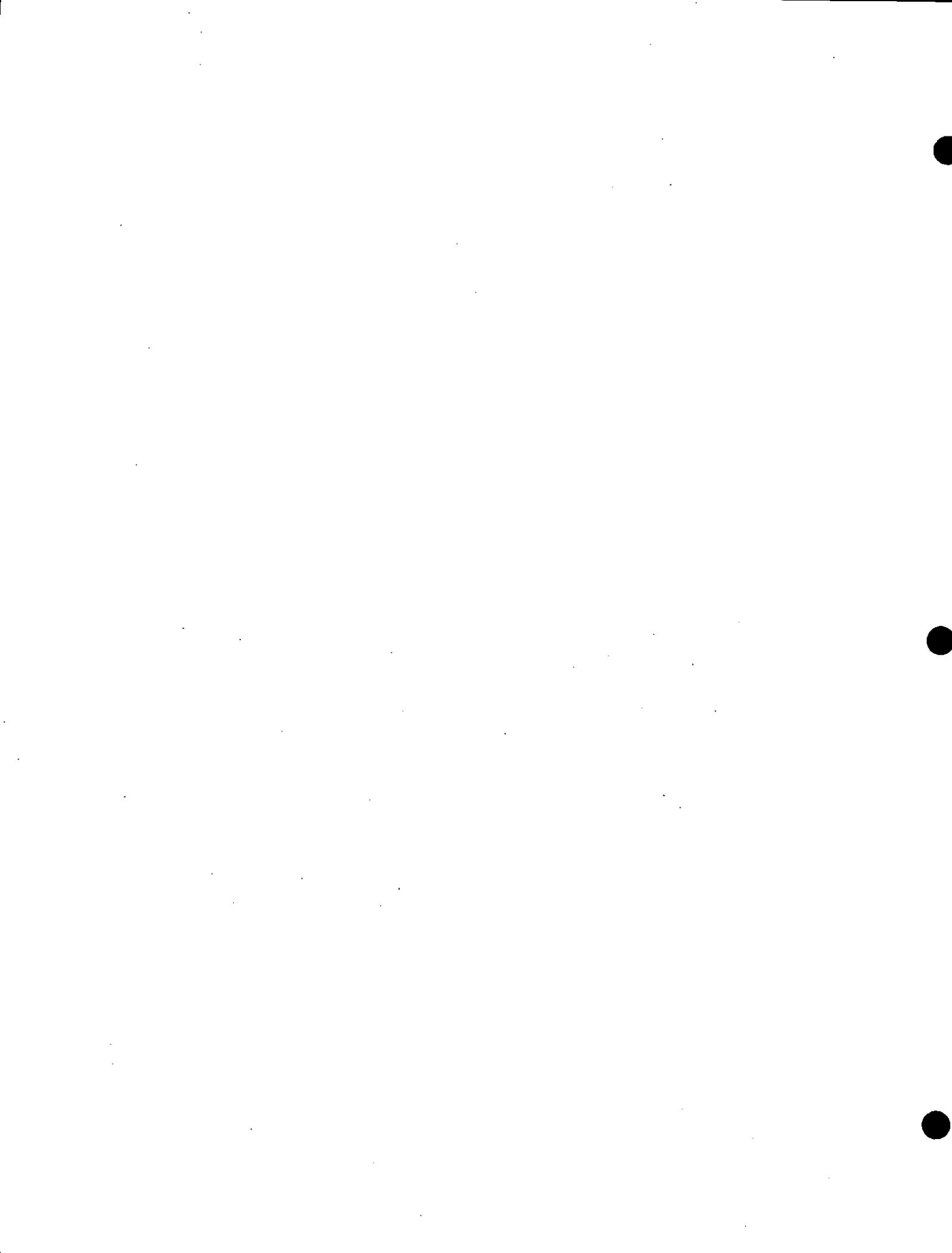
As a result of the decision to discontinue this practice in the 1971 Census, the statistical tables on merchandising reporting units, if published to a provincial or economic region level of aggregation, include only those Reporting Units which operated entirely within one province or region, or which could provide data to net operating profit for each province or region (assuming that there were more than one) in which locations were operated. A limited number of inter-provincial businesses were unable to provide data based on natural accounting elements to the desired level of recordkeeping by provinces or regions; these businesses are consequently included only in the Canada totals.

The various decisions on census concepts, as reported on above, reflect the pressures of numerous forces acting on the survey-taking division. The concerns of data users and respondents, the suppliers of computer and other services within Statistics Canada, the obvious constraints of time and money, all affected the planning process to varying degrees. In addition, it was necessary to recognize the possibility of conflicting or overlapping with a number of ongoing surveys taken by Statistics Canada, many within the same division entrusted with the responsibility for carrying out the decennial census. The planning committee attempted to respond to these pressures and at the same time maintain a sense of balance and perspective, in keeping with its original guidelines. The published data reflect the extent to which the census planners succeeded in their efforts.

Dans un même temps, afin que les données du recensement de 1971 soient bien fondées sur des postes comptables "habituels", le comité a convenu qu'il faudrait supprimer certaines procédures telles l'attribution des statistiques provenant des Unités commerciales déclarantes au niveau provincial. (Cela s'était fait au cours des deux recensements précédents conformément au principe qui prévalait alors, voulant qu'un établissement soit créé dans chaque province où un commerce était exploité dans un local ou plus, sans égard à la forme juridique ni au régime comptable.)

Comme il a été décidé de mettre fin à cette pratique lors du recensement de 1971, les tableaux statistiques sur les Unités commerciales déclarantes publiées au niveau d'agrégation de la province ou de la région économique ne comprennent que les Unités commerciales déclarantes exploitées entièrement dans une province ou une région ou qui peuvent fournir des données au niveau du bénéfice net d'exploitation pour chaque province ou région (en supposant qu'il y en ait plus qu'une) dans laquelle des locaux d'affaires sont exploités. Un nombre limité d'Unités commerciales déclarantes interprovinciales n'ont pas pu fournir des données fondées sur les postes comptables habituels au niveau de comptabilité voulu par province ou région; ces commerces ne figurent donc que dans les totaux pour le Canada.

Les diverses décisions relatives aux concepts du recensement, énoncés ci-dessus, tiennent compte des nombreuses influences exercées sur la division chargée de l'enquête. Les intérêts des utilisateurs de données et des enquêtés, des fournisseurs des services informatiques et autres de Statistique Canada, les compressions évidentes de temps et d'argent ont tous, plus ou moins agi sur la planification. De plus, il fallait éviter d'entraver ou de chevaucher les enquêtes permanentes de Statistique Canada dont plusieurs relevaient de la division chargée du recensement décennal. Le comité a tenté de répondre à toutes ces demandes tout en maintenant un certain équilibre et une certaine orientation conformes aux principes directeurs initiaux. Les données publiées montrent à quel point le travail du groupe de planification a porté ses fruits.



SECTION 5

THE ENUMERATION AND MAIL-OUT PROGRAMME

One of the basic criteria of a successful survey is the use of an accurate and up-to-date mailing list. In the past, the mailing list for the Census of Merchandising and Services was compiled by field enumerators whose principal function was to carry out (or assist in carrying out) the census of population. In the early stages of planning for the 1971 Census, active consideration was given to the possibility of using other approaches but time did not permit their development quickly enough for implementation in the 1971 programme. As in the past, therefore this census relied on field enumeration as the primary source for the creation of the mailing list.

The listing of businesses in the retail, wholesale and service trade sectors took place on June 1, 1971. The enumeration forms were basically the same as those used in the previous census, requesting information on the name and address of the business; the head office or other mailing address, if any; whether retail, wholesale or services and the kind of business engaged in; number of locations under the same ownership; the number of working proprietors (unincorporated businesses) and employees. Enumerators were also asked to determine the language preference of respondents.

Field enumeration, however, was not the only source of the census mailing list. With an expansion of coverage in all three sectors (but primarily in "services to business management") came the need to seek supplementary listings for kinds of business not easily discernible in the course of field enumeration: architects, lawyers and notaries, professional engineers, etc. Therefore, prior to the actual enumeration date, a special "list creation" programme was carried out, during which telephone books, trade almanacs, other types of directories and mailing lists of trade associations were consulted. Names and addresses were then recorded on special pre-listing forms provided specifically for this purpose.

There were two other activities which took place at the same time, both innovative and both designed to simplify and facilitate the final mailing list creation. One was a special mailing to all known "chain store" businesses in Canada (those with four or more store locations and included in an annual survey of such organizations), to obtain listings of their locations prior to the actual field enumeration. The second was to acquire a listing from the Manufacturing and Primary Industries Division of Statistics Canada, of the retail and wholesale business locations (manufacturers' sales branches) operated by a broad cross-section of the manufacturing universe.

LE DÉNOMBREMENT ET LE PROGRAMME D'ENVOI POSTAL

Une des conditions essentielles au succès d'une enquête est l'utilisation d'une liste postale à la fois précise et à jour. Dans le passé, la liste postale pour le recensement du commerce et des services était dressée par les agents recenseurs sur le terrain dont la principale fonction était de recenser ou d'aider à recenser la population. Au début de la planification du recensement de 1971 on a étudié sérieusement la possibilité d'utiliser d'autres méthodes mais, faute de temps il a été impossible de les mettre au point assez tôt pour leur application lors du recensement de 1971. Ainsi, on a eu recours comme par le passé au dénombrement sur le terrain comme source principale pour l'établissement de la liste postale.

L'énumération des commerces de détail, de gros et des services a eu lieu le 1^{er} juin 1971. Les formules étaient essentiellement celles qui avaient servi lors des recensements précédents; on cherchait à connaître: le nom et l'adresse du commerce, l'adresse du siège social ou autres adresses postales, le cas échéant, le secteur (commerce de détail, commerce de gros ou services) et le genre de commerce, le nombre de locaux de même propriété, le nombre de propriétaires actifs (entreprises non constituées en société) et le nombre d'employés. Les agents recenseurs devaient aussi déterminer la préférence linguistique des enquêtés.

Toutefois, le dénombrement sur le terrain n'a pas été le seul moyen de dresser une liste postale. Vu l'expansion du champ d'enquête dont on avait convenu préalablement (surtout dans le groupe "services fournis aux entreprises") il a fallu trouver des listes supplémentaires pour les genres de commerce difficiles à identifier lors du dénombrement sur le terrain: architectes, avocats et notaires, ingénieurs, etc. C'est pourquoi avant la date fixée pour le dénombrement, on a mis sur pied un programme spécial de "création de liste" qui a consisté à dépouiller les annuaires téléphoniques, les répertoires commerciaux, les autres types d'annuaires et les listes postales des associations commerciales. Les noms et les adresses ont été inscrits sur des formules provisoires spéciales qui avaient été conçues à cette fin.

Deux autres opérations ont eu lieu en même temps; les deux visaient à innover ainsi qu'à simplifier et faciliter la confection de la version définitive de la liste. On a envoyé un questionnaire spécial à tous les magasins à succursales multiples connus au Canada (ceux qui comptent quatre succursales ou plus et qui font partie d'une enquête annuelle sur ces organisations), afin d'obtenir la liste de leurs locaux d'affaires avant de procéder au dénombrement sur le terrain. La seconde opération a consisté à obtenir de la Division des industries manufacturières et primaires de Statistique Canada une liste des locaux d'affaires des détaillants et des grossistes (succursales de vente des manufacturiers) d'un vaste échantillon représentatif de l'univers de la fabrication.

When all of these activities had been completed and the field enumerators' listing forms were on hand, the massive job of combining the information, consisting of approximately 400,000 individual records, into a "master" mailing file began. In this respect, the use of the computer proved invaluable in identifying many thousands of duplications which arose from the various input sources. After the details of name, address, kind of business, etc., had been entered directly onto a computer tape, special "decoding" and "matching" programs were utilized to pinpoint the duplicate entries and to produce the master mailing list.

The first mail-out to respondents took place towards the end of March, 1972 and consisted of an "alert" letter, another innovation, which announced the census and requested the cooperation of Canadian businesses in this important undertaking. Questionnaire packages, each containing the appropriate questionnaire(s), detailed instruction booklet, covering letter and return self-addressed envelope, were mailed during the first week of April 1972. The mailing programme was completely automated: address labels for both mailings were printed in provincial order by the computer and special labelling and stuffing machines were used to carry out these operations.

A brief reference should be made to the questionnaires used in the 1971 Census. There were five basic Merchandising Reporting Unit questionnaires — retail trade, wholesale trade, agents and brokers, service trades and business services — each with its own distinctive colour⁶ and designed to facilitate machine editing of the data. Historically, census planners have attempted to lighten the reporting burden on "small" businesses, using for this purpose a simplified or "short form" version of the regular questionnaire. The need for two sets of forms was eliminated in the 1971 Census, by simply designating specific questions from which small businesses were exempted.

In addition to these basic questionnaires, the census also utilized "location listing forms" whose purpose was to obtain limited information on each of their business locations, from multi-location businesses. There were five such forms, one for each sector noted above and similarly colour-coded; these provided the raw data on which the census location series was later based. Copies of the questionnaires designed for use in the wholesale trade sector (Forms 20, 21 and 22) are provided in Section 12 of this review.

⁶ Different colours were used not only for the questionnaires but also for the accompanying instruction booklets. The use of colour-coded materials simplified the stuffing operation and expedited the non-automated aspects of the census (including research and manual editing procedures).

Lorsque toutes ces activités ont pris fin et que l'on disposait des listes des agents recenseurs, on s'est attaqué au travail énorme de colliger ces renseignements (soit environ 400,000 dossiers individuels) en un fichier principal. C'est à ce moment que l'ordinateur s'est avéré indispensable en décelant les milliers de répétitions d'adresses provenant de diverses sources. Après l'enregistrement direct sur bande d'ordinateur des noms, adresses, genres de commerce, etc., des programmes spéciaux de "décodage" et "couplage" ont permis de repérer les inscriptions répétitives et de dresser la liste postale principale.

Vers la fin mars 1972, une première lettre, une autre innovation, avisait les enquêtés de la tenue du recensement et sollicitait la collaboration des commerçants canadiens pour cette entreprise importante. Pendant la première semaine d'avril 1972, on a envoyé les trousseaux renfermant les questionnaires appropriés, la brochure explicative, la lettre d'envoi et une enveloppe de retour. Le programme d'envoi postal était complètement automatisé: les étiquettes d'adresses pour les deux envois postaux étaient imprimées par ordinateur suivant l'ordre des provinces et on a utilisé des machines spéciales pour l'étiquetage et la mise en enveloppe.

Il faudrait décrire brièvement les questionnaires utilisés lors du recensement de 1971. Il y avait cinq questionnaires d'Unité commerciale déclarante de base: le commerce de détail, le commerce de gros, les agents et courtiers, les services et les services fournis aux entreprises, chacun ayant sa propre couleur⁶ et étant conçu de façon à faciliter le contrôle mécanographique des données. De tout temps, les planificateurs de recensement ont essayé d'alléger le fardeau de déclaration des petites entreprises en faisant appel à une version simplifiée ou "formule abrégée" du questionnaire habituel. La nécessité d'utiliser deux ensembles de formules a été éliminée lors du recensement de 1971, car on a tout simplement désigné certaines questions auxquelles les petits commerçants étaient exemptés de répondre.

En plus des questionnaires de base, un autre type de formule s'adressait uniquement aux commerces à locaux multiples. Il s'agissait de formules d'énumération des locaux, une pour chacun des secteurs mentionnés au paragraphe précédent et de couleur correspondante. Les questionnaires du commerce de gros (formules 20, 21 et 22) sont présentés à la section 12 de la présente publication.

⁶ On a utilisé des couleurs différentes non seulement pour les questionnaires mais aussi pour les brochures explicatives annexées. L'utilisation de documents codés selon la couleur a simplifié la mise en enveloppe et a accéléré les opérations non automatiques du recensement (y compris la recherche et le contrôle manuel).

Following the distribution of alert letters and census questionnaire packages at the beginning of April 1972, a series of follow-up mailings was carried out at intervals during the subsequent months. The first follow-up was sent out approximately six weeks after the mailing of questionnaires and was addressed to the complete mailing list. However, the second and third follow-ups, sent out nine weeks and fourteen weeks respectively, after the questionnaire mail-out, were forwarded only to non-respondents.

The final step in the collection process occurred about two weeks after mailing of the third follow-up letter, which was a repeat of the original census questionnaire package. At that time, about 45,000 non-respondent businesses were selected for field collection, to be carried out by Statistics Canada's regional offices. In the case of non-respondent businesses not selected for this purpose, final "minimum request" was made either by letter or telephone in an attempt to obtain some form of response.

A complex system was created for the check-in and processing of incoming mail. The purpose of the check-in programme was, first, to ensure that follow-up mail was not directed to businesses which had provided information already and, second, to provide the operational staff with an ongoing review of the census returns, by type of return. The check-in and processing functions were carried out by a collection unit; a "quick-scan" unit; a problem-solving unit; a research unit; and a processing unit. The responsibilities of these units are briefly described in the following paragraphs.

After the mail had been opened by the **collection unit**, it was sorted into four types: completed questionnaires, post office returns, "white" mail (letters requiring a written response) and replies to correspondence. The central list number for each return and a code designating the type of mail (as above) were then sent for data capture. A respondent who had submitted one of these four types of returns was then excluded from the next follow-up mailing; technically, even a post-office return sufficed for this purpose. After this check-in procedure, completed questionnaires were then further sorted into "singles" (single-location Merchandising Reporting Units) and "multies" (Merchandising Reporting Units with two or more locations) and by colour (type) of questionnaire. These were sent on to the quick-scan unit, while the remaining three types of mail were forwarded to the problem-solving unit.

The **quick-scan unit** was designed mainly to ensure that the questionnaires met certain "acceptable" standards, were adequate for keying and were processed in a minimum of time. Processing at this stage consisted solely of minor clerical emendations, deletion of cents, moving data from some other place on a given line to a designated space, etc., as well

Après la distribution des lettres d'avis et des trousse-questionnaires du recensement au début d'avril 1972, un suivi postal a eu lieu par intervalles au cours des mois suivants. Le premier rappel a été fait auprès de tous ceux qui figuraient sur la liste environ six semaines après l'envoi des questionnaires. Toutefois, les deuxième et troisième rappels, après neuf et quatorze semaines respectivement, étaient adressés aux non-répondants.

La dernière étape de la collecte, à savoir un nouvel envoi de la trousse-questionnaire, s'est produite environ deux semaines après le troisième rappel. À ce moment, on a retenu quelque 45,000 commerces non répondants pour la collecte sur le terrain par les bureaux régionaux de Statistique Canada. Quant aux commerces non répondants qui n'avaient pas été choisis, on leur a demandé soit par lettre ou par téléphone de donner un minimum de renseignements afin d'obtenir une réponse quelconque.

Un système automatisé de vérification et de dépouillement du courrier a été mis en oeuvre. Il s'agissait, en premier lieu, d'éviter que les rappels soient envoyés aux commerces ayant déjà donné des renseignements et de permettre au personnel de contrôler de façon constante les questionnaires remplis, selon le type de déclaration. La vérification et le dépouillement à l'arrivée étaient exécutés par des sous-sections de collecte, de tri rapide, de solution des problèmes, de recherche et de traitement. La nature et la fin de ces fonctions sont décrites brièvement dans les paragraphes qui suivent.

La **sous-section de la collecte** ouvre le courrier et en classe le contenu en quatre groupes: questionnaires remplis, renvois du bureau de poste, correspondance administrative (lettres nécessitant une réponse par écrit) et réponses aux lettres. Le numéro de liste centrale de chaque déclaration et le code correspondant au type de courrier (ci-dessus) sont ensuite envoyés à la saisie des données. Le nom de l'enquêté qui figure sur une réponse de l'un de ces quatre types (même un renvoi du bureau de poste en est une du point de vue technique) est rayé de la liste du prochain rappel postal. Les questionnaires remplis sont ensuite classés en "uniques" (Unités commerciales déclarantes à local unique) et "multiples" (Unités commerciales déclarantes de deux locaux ou plus) et selon la couleur (type) du questionnaire. Ils passent ensuite au "tri rapide" pendant que les trois autres types de courrier sont envoyés à la sous-section de solution des problèmes.

La **sous-section du tri rapide** est conçue avant tout pour s'assurer que les questionnaires répondent à certaines normes "acceptables", se prêtent aux opérations mécanographiques et peuvent être traités le plus rapidement possible. À cette étape, le dépouillement se limite à quelques corrections mineures (suppression des cents, report des données d'un endroit quelconque à l'espace

as checking for changes in name and address, verifying the kind of business coding and other routine procedures. Forms which required no further treatment were then forwarded directly to the processing unit; all others were sent to the problem-solving unit for further action.

The **problem-solving and research units** were responsible for handling the post office returns, white mail and replies to correspondence sent forward by the collection unit; for further processing of questionnaires received from the quick-scan unit; and the correction of errors detected in the computerized data edit programme (as described in Section 6 of this review). Post office returns were researched for a better address and, if one was found they were re-mailed. White mail was handled in a variety of ways, often involving the use of rubber-stamped messages and re-mailing of original documents. Replies to correspondence usually took the form of completed questionnaires, additional data needed to complete partial reports and other types of information. After matching with the original file, corrections were entered and the questionnaires sent on to the processing unit. In the case of problem questionnaires, those that could be corrected with relative ease were so treated; in other cases, further information was obtained by letter or telephone call and the necessary corrections entered. When completed, these questionnaires as well were forwarded to the processing unit for further action.⁷

Finally, the **processing unit** carried out a number of tasks related to the control and flow of completed questionnaires as they were received from the other units. In addition to the "batching" of documents to the Data Processing Division and carrying out various document control procedures, this unit was also responsible for matching the batch listings of keyed data with the original questionnaires with control batch listing of checked-in reports (to ensure that they had all been keyed for data). When questionnaires were returned from keying, they were corner-cut or perforated and filed in order of file reference number, by type of questionnaire.

This system was designed for a minimum of clerical involvement and relied to a very considerable extent on a strict adherence to procedures and the

⁷ For each of these various activities and at each stage of the problem-solving and research function, additional check-in codes were entered by the operational staff on 80 - column sheets and the control tape revised accordingly. As a result, the ongoing review reflected the detailed status of census reports throughout the entire processing operation.

prévu, etc.) et à la vérification de changements de nom et d'adresse, du code du genre de commerce et autres contrôles simples. Les formulaires ne nécessitant aucun autre traitement sont alors envoyées directement à la sous-section du dépouillement; les autres passent à la sous-section de la solution des problèmes.

Les sous-sections de solution des problèmes et de recherche sont chargées des renvois du bureau de poste, de la correspondance administrative et des réponses à donner à la correspondance acheminée par la sous-section de la collecte. Elles s'occupent aussi de traiter les questionnaires reçus de la sous-section du tri rapide et de corriger les erreurs relevées par le programme informatisé de contrôle des données (décrit à la section 6 de cette publication). On essaye de trouver une meilleure adresse pour les renvois du bureau de poste et, si l'on en trouve une, on les réexpédie. Il y a plusieurs façons de donner suite à la correspondance administrative, les plus fréquentes étant les messages estampillés et le renvoi des documents originaux. Les réponses à la correspondance prennent souvent la forme de questionnaires remplis de données additionnelles nécessaires pour remplir les déclarations partielles et d'autres genres de renseignements. Après avoir comparé les questionnaires au dossier initial, on apporte les corrections et on envoie les questionnaires au dépouillement. Dans le cas des questionnaires confus, on corrige ceux qui s'y prêtent facilement. Dans les autres cas, on obtient par lettre ou par téléphone des renseignements supplémentaires et on fait les corrections qui s'imposent. Une fois remplis, ces questionnaires sont aussi envoyés au dépouillement⁷.

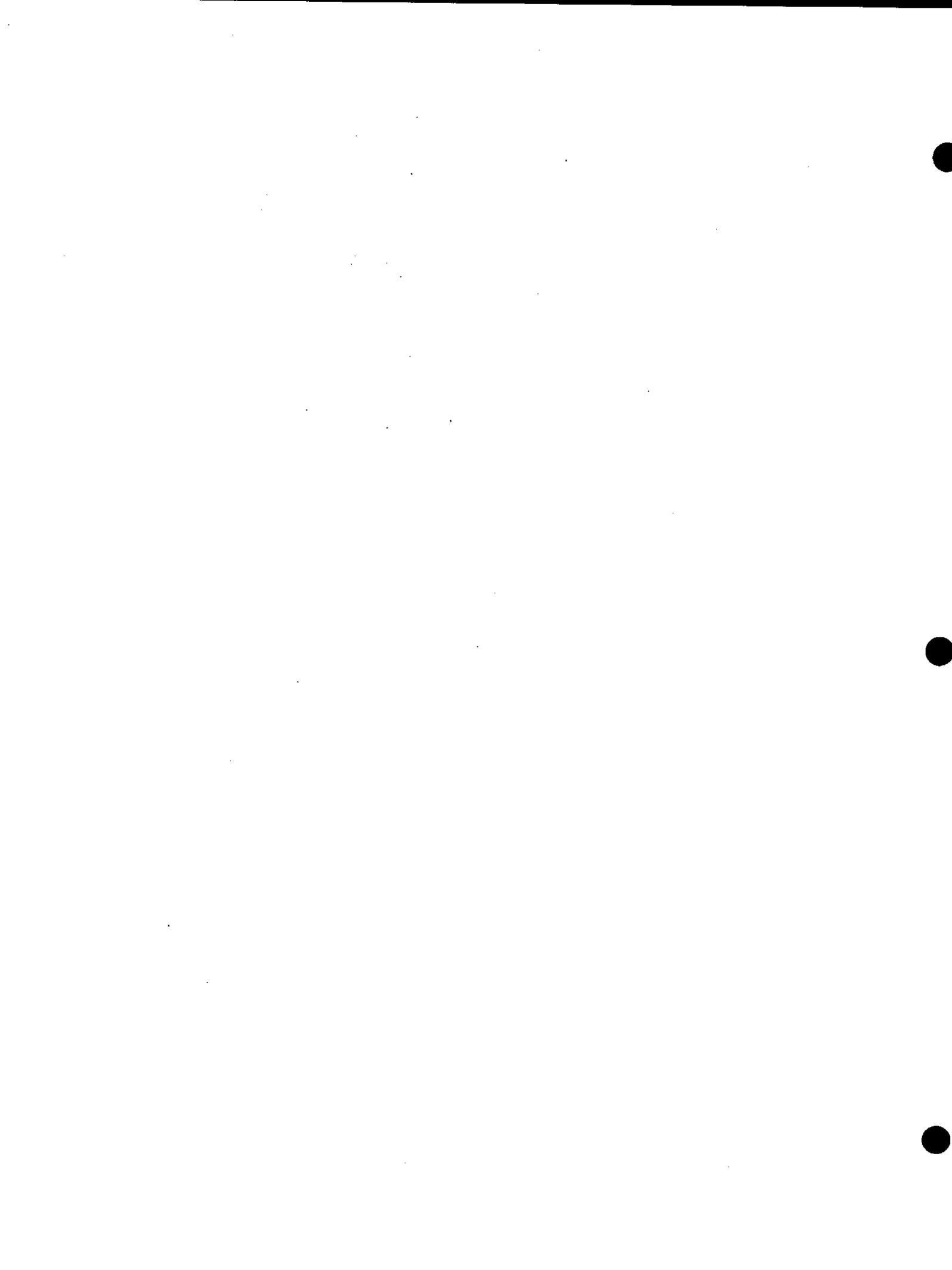
Enfin la sous-section du traitement accomplit diverses tâches relatives au contrôle et au débit des questionnaires remplis provenant des autres sous-sections. En plus de grouper en lots les questionnaires pour la Division du traitement des données et d'exécuter divers contrôles de documents, cette sous-section s'est aussi chargée de l'appariement des lots de questionnaires envoyés à la saisie des données avec les listes de contrôle par lots des déclarations vérifiées, pour s'assurer que les données ont toutes été enregistrées. Lorsque les questionnaires reviennent de l'enregistrement, on en coupe un coin ou le perfore puis on le classe selon le numéro de référence du fichier et le type de questionnaire.

Ce système visait à minimiser l'intervention des commis et reposait en très grande partie sur l'observation rigoureuse des procédures et sur l'acheminement systéma-

⁷ Pour chacune de ces diverses activités et à chaque étape des fonctions de solution de problèmes et de recherche, le personnel opérationnel inscrit des codes supplémentaires de vérification à l'arrivée sur des feuilles à 80 colonnes pour que la révision permanente tienne compte de la situation précise des déclarations du recensement pendant tout le dépouillement.

systematic routing of questionnaires through the operational units and on to keying. Handling of returns outside the system was not permitted; the entire procedural flow of activities had to be carried out before intervention of any kind was accepted. To provide greater efficiency, subject-matter analysts were stationed in the quick-scan and problem-solving units, and quality control procedures were implemented at various points throughout the system.

tique des questionnaires par les sous-sections des opérations jusqu'à l'enregistrement. Aucune manutention des déclarations n'était permise en dehors du système; il fallait compléter toutes les étapes de l'acheminement avant qu'une intervention quelconque soit acceptée. Pour atteindre une plus grande efficacité, des spécialistes ont été affectés aux sous-sections de tri rapide et de solution des problèmes et on a établi un contrôle de la qualité à plusieurs points du système.



SECTION 6

EDITING AND IMPUTATION PROCEDURES

The goal towards which the various activities described above were directed was the entering of data from completed questionnaires onto magnetic tape. When this was done, it then became possible to subject the data to a series of computerized editing and imputation procedures which had been created specifically for this purpose. The objectives of machine editing were two-fold: to attain greater timeliness in the laborious and protracted work of editing the census returns and to achieve a greater level of accuracy and consistency than would otherwise have been possible.

Basically, there were three types of systems designed for use in the editing and imputation programme, each more complex and with greater capabilities than the preceding: the pre-edit, the primary edit and the secondary edit. (Other minor routines, such as a kind-of-business edit, were also utilized.) The pre-edit and primary edit systems resulted in the production of mainly "preliminary" data, while the secondary edit, which included sophisticated imputation techniques, served as the basis for the production of "final" census data. The various routines associated with each system were repeated at frequent intervals throughout the editing and imputation phases of the census, as corrections were made and new information added to the master file.

The purpose of the pre-edit routine was to identify errors in the coding and keying of data (i.e., invalid record identification numbers or cell identifiers, inclusion of too many digits or omission of all identifiers, etc.), as well as to locate individual records which had invalid kind-of-business codes or from which essential data were missing. As each error listing was produced by the computer, the problem-solving and research units located the original documents in the files, identified the missing or incorrect information and entered corrections directly on the error listings which were then sent for data capture. These corrections were then applied to the corresponding records on the Master data file and thus produced a continually-updated master tape.

The primary edit system was designed to examine the actual data (principal statistics) supplied by respondents within certain pre-determined ranges of acceptability and, when necessary, to make provisional estimates for missing information. As in the previous case, the computer produced a series of error listings which were then investigated by the problem-solving and research units. As additional or corrected information was obtained, the data were re-entered into the system. The imputation procedure used at this stage was a relatively simple one, usually based on the

PROCÉDURES DE CONTRÔLE ET D'IMPUTATION

Le but visé par les diverses opérations décrites dans la section précédente était d'enregistrer sur bande magnétique les données des questionnaires remplis. Cela fait, il était ensuite possible de soumettre les données à une série de procédures informatisées de contrôle et d'imputation conçues à cette fin. L'objectif du contrôle mécanographique était double: accélérer le travail laborieux et long que représente le contrôle des déclarations du recensement et accéder à un plus haut niveau de précision et d'uniformité qu'il aurait été autrement possible.

En somme, il existait trois types de systèmes destinés au programme de contrôle et d'imputation, chacun étant plus complexe et plus développé que le précédent: le pré-contrôle, le contrôle primaire et le contrôle secondaire. (On a également utilisé des sous-programmes, tels que le contrôle du genre de commerce.) Les systèmes de pré-contrôle et de contrôle primaire ont produit des résultats "provisoires" dans l'ensemble alors que le contrôle secondaire, faisant appel à des techniques d'imputation plus élaborées, a contribué à la production des données "définitives" du recensement. On a refait à intervalles rapprochés des divers sous-programmes propres à chaque système au cours du contrôle et de l'imputation car le fichier principal était corrigé et augmenté de nouveaux renseignements.

Le pré-contrôle avait pour but de relever les erreurs de codage et d'enregistrement des données (c.-à-d., numéros fautifs dans l'identification des dossiers ou mauvaise identification de cellule, inscription de trop de chiffres ou omission des identifiants de cellule, etc.) et de trouver les dossiers présentant des codes fautifs du genre de commerce ou ne comprenant pas les données essentielles. À mesure que l'ordinateur signalait les erreurs, les sous-sections de solution des problèmes et de recherche repéraient les questionnaires initiaux dans les fichiers, relevaient les renseignements manquants ou fautifs et faisaient les corrections directement sur les listes d'erreurs qui étaient ensuite envoyées à la saisie des données. Les corrections étaient ensuite apportées aux dossiers correspondants du fichier principal de données pour produire ainsi un ruban principal continuellement actualisé.

Le système de contrôle primaire a été conçu pour l'étude des données réelles (statistiques principales) fournies par les enquêtés selon certaines marges d'acceptabilité prédéterminées et, au besoin, pour l'estimation provisoire des renseignements omis. Comme dans le cas précédent, l'ordinateur a produit des listes d'erreurs qu'ont ensuite étudiées les sous-sections de solution des problèmes et de la recherche. Dès que l'on recevait de nouveaux renseignements ou des corrections, les données étaient réintroduites dans le système. La procédure d'imputation utilisée ici était assez simple et se fondait

number of employees. The preliminary results published for the 1971 Census were generated by this system.

The purpose of the secondary edit system was to carry out imputations and to perform a final editing of the data prior to tabulation. This system was designed to take advantage, to the greatest extent possible, of all information known on each individual record and was consequently able to deal with complete responses, partial responses and non-responses. The system involved two phases: first, an imputation phase during which all blank field positions which required data were provided with a value and second, an editing phase during which all records were examined for internal consistency. Any values which failed this edit had revised values calculated for them. The imputation of data, in cases of either partial response or total non-response, was based on mathematical ratios involving the calculation of "means" of predetermined imputation groups.

For the guidance of readers, it should be noted that "non-response" in the census has been calculated on the basis of both numbers of businesses and the estimated sales/receipts values represented by such businesses. For 1971, these were as follows: in retail trade, 17.9% in terms of numbers and 8.5% in value; wholesale trade, 14.8% in numbers and 8.0% in value; service trades, 20.5% in numbers and 13.5% in value; and total, all sectors, 18.4% in numbers and 8.8% in value. The secondary edit provided imputed values for the missing information and examined all related fields to ensure that these values were consistent within each sector, kind of business and geographical area for which data were to be published.

habituellement sur le nombre d'employés inscrits sur les listes de dénombrement. C'est ce système qui a donné les résultats préliminaires publiés pour le recensement de 1971.

Le but du système de contrôle secondaire était de faire les imputations et d'exercer un dernier contrôle des données avant la totalisation. Ce système devait profiter autant que possible de tous les renseignements indiqués sur chaque fiche et traiter les réponses complètes et partielles et les cas de non-réponse. Le système comportait deux étapes: l'imputation où on attribuait une valeur à tous les postes vides d'un champ et l'étape de contrôle où on vérifiait la cohérence interne des documents. Toute donnée rejetée lors de ce contrôle se voyait attribuer une valeur révisée. L'imputation des données, dans les cas de réponse partielle ou de non-réponse, reposait sur des ratios mathématiques impliquant le calcul de moyennes de groupes d'imputation déterminés.

Pour la gouverne des lecteurs, il est à noter que la non-réponse, dans le cadre du recensement, a été calculée d'après le nombre d'entreprises et les valeurs estimatives des ventes ou recettes représentées par ces entreprises. En 1971, ces chiffres étaient les suivants: commerce de détail, 17.9 % pour le nombre et 8.5 % pour la valeur; commerce de gros, 14.8 % en nombre et 8.0 % en valeur; services, 20.5 % en nombre et 13.5 % en valeur; et ensemble des secteurs, 18.4 % en nombre et 8.8 % en valeur. Le contrôle secondaire imputait les valeurs pour les données manquantes et étudiait tous les champs connexes en vue d'obtenir des valeurs cohérentes dans chaque secteur, genre de commerce et région pour lesquels des données seraient publiées.

SECTION 7

TABULATION OF DATA

As in the preceding operational phases, the tabulation of data was carried out within the fully-automated framework of the 1971 Census. The tabulation programme was designed to produce a series of tables for publication covering locations and merchandising reporting units, by kind of business or kind-of-business group, type of operation (wholesale trade), size of organization, etc., for Canada, the provinces or economic regions and, in the location series, census divisions or counties, cities and towns, and by census tracts for metropolitan areas and census agglomerations. The purpose of this programme was to satisfy various "user" requirements, including those of the Merchandising and Services Division, the System of National Accounts, other internal users, governments, trade associations, research agencies and businessmen.

For these purposes, census planners devised a complex system which was capable of producing all the pre-specified tabulations from the master data file in a form suitable for publication (see Section 8). This system provided a facility for the insertion of table stubs, headings and footnotes; the addition, alteration or deletion of data in order to maintain confidentiality; and for the re-formatting of the data or tabular structure. These features, particularly the manipulative aspects, endowed the system with the flexibility necessary for such a large-scale undertaking.

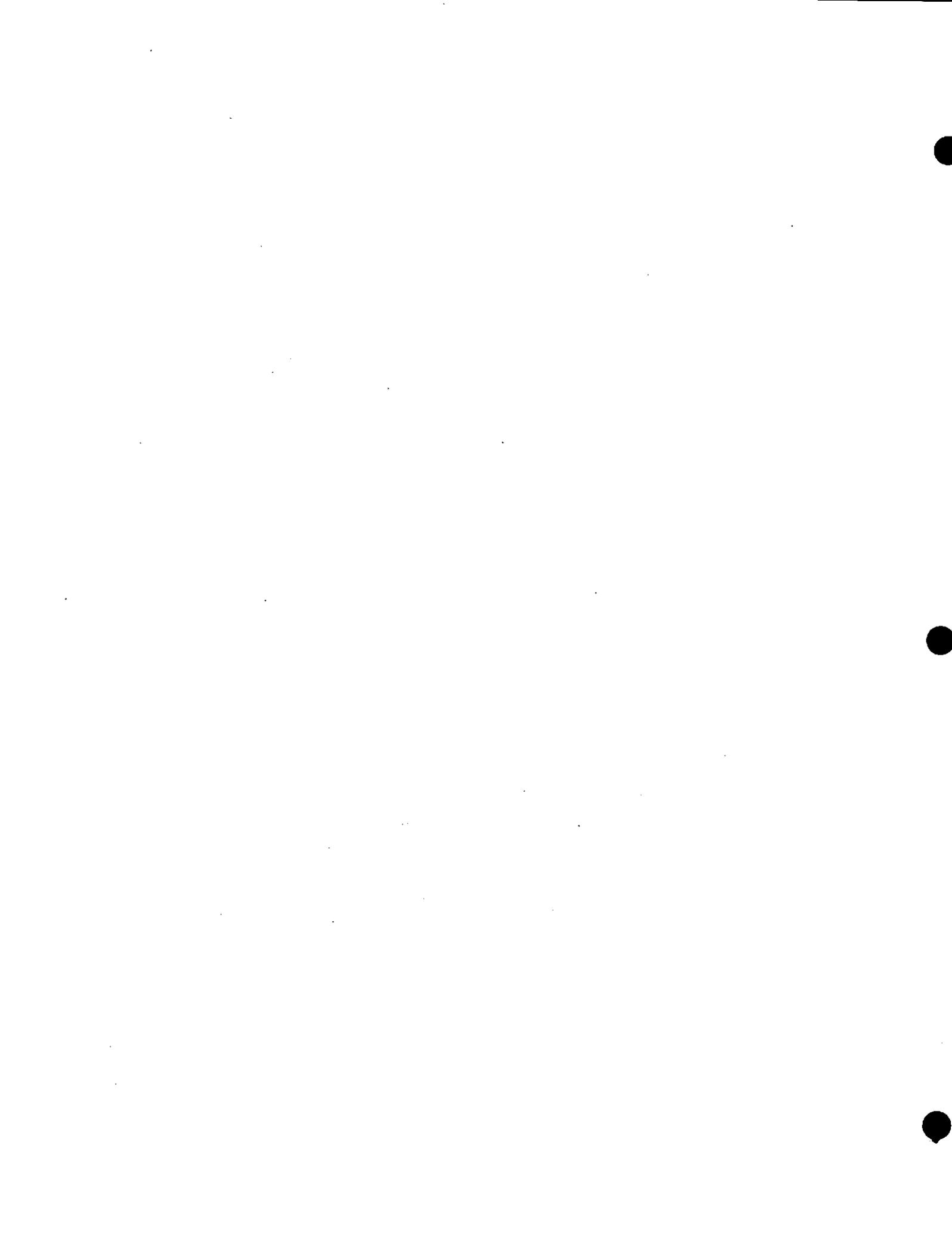
Although the tabulation system was used primarily to produce tables of principal statistics for publication in the series of census bulletins, it also provided the means to undertake many other types of tabulations and cross-classifications of census data. This system is therefore capable of dealing with a variety of special post-census requests within pre-determined limits of the number of cross-classifications and geographic areas for which data may be published. It should be noted, however, that the data produced in such specialized tabulations may be at a lower level of confidence than in the case of principal statistics tables.

TOTALISATION DES DONNÉES

Comme dans les étapes opérationnelles précédentes, la totalisation des données entrainait dans le cadre entièrement automatisé du recensement de 1971. Le programme de totalisation était conçu de manière à produire une série de tableaux destinés à la publication et portant sur les locaux d'affaires et les unités déclarantes commerciales, selon le genre de commerce ou le groupe de genres de commerce, le type d'exploitation (commerce de gros), la taille de l'entreprise, etc., pour le Canada, les provinces ou les régions économiques, et, dans la série des locaux d'affaires, les divisions du recensement ou les comtés et les villes et selon le secteur de recensement pour les régions métropolitaines et les agglomérations de recensement. Le but de ce programme était de répondre aux demandes de divers "utilisateurs": la Division du commerce et des services, le Système de la comptabilité nationale, d'autres utilisateurs du Bureau, les administrations publiques, les associations commerciales, les bureaux de recherche et les hommes d'affaires.

À ces fins, les planificateurs du recensement ont mis au point un système complexe capable de produire toutes les totalisations indiquées à partir du fichier principal de données sous une forme convenant à la publication (voir la section 8). Ce système permettait d'insérer les souches, les rubriques et les notes des tableaux, d'ajouter, de modifier et d'enlever des données afin d'en garantir la confidentialité et de remanier la présentation des données ou des tableaux. Ces caractéristiques, en particulier la manipulation, donnaient au système la flexibilité nécessaire à une entreprise d'une si grande envergure.

Si le système de totalisation a servi d'abord à produire les tableaux de statistiques principales destinés à la publication dans la série des bulletins du recensement, il a aussi facilité de nombreux autres genres de totalisations et de classements recoupés des données du recensement. Ce système est donc à même de répondre à diverses demandes spéciales postcensitaires, en fonction de limites prédéterminées quant au nombre de classements recoupés et de régions pour lesquels on peut publier des données. Il est toutefois à remarquer que les données présentées dans les totalisations spécialisées sont à un niveau de confiance inférieur à celui des tableaux portant sur les statistiques principales.



SECTION 8

THE PUBLICATION PROGRAMME

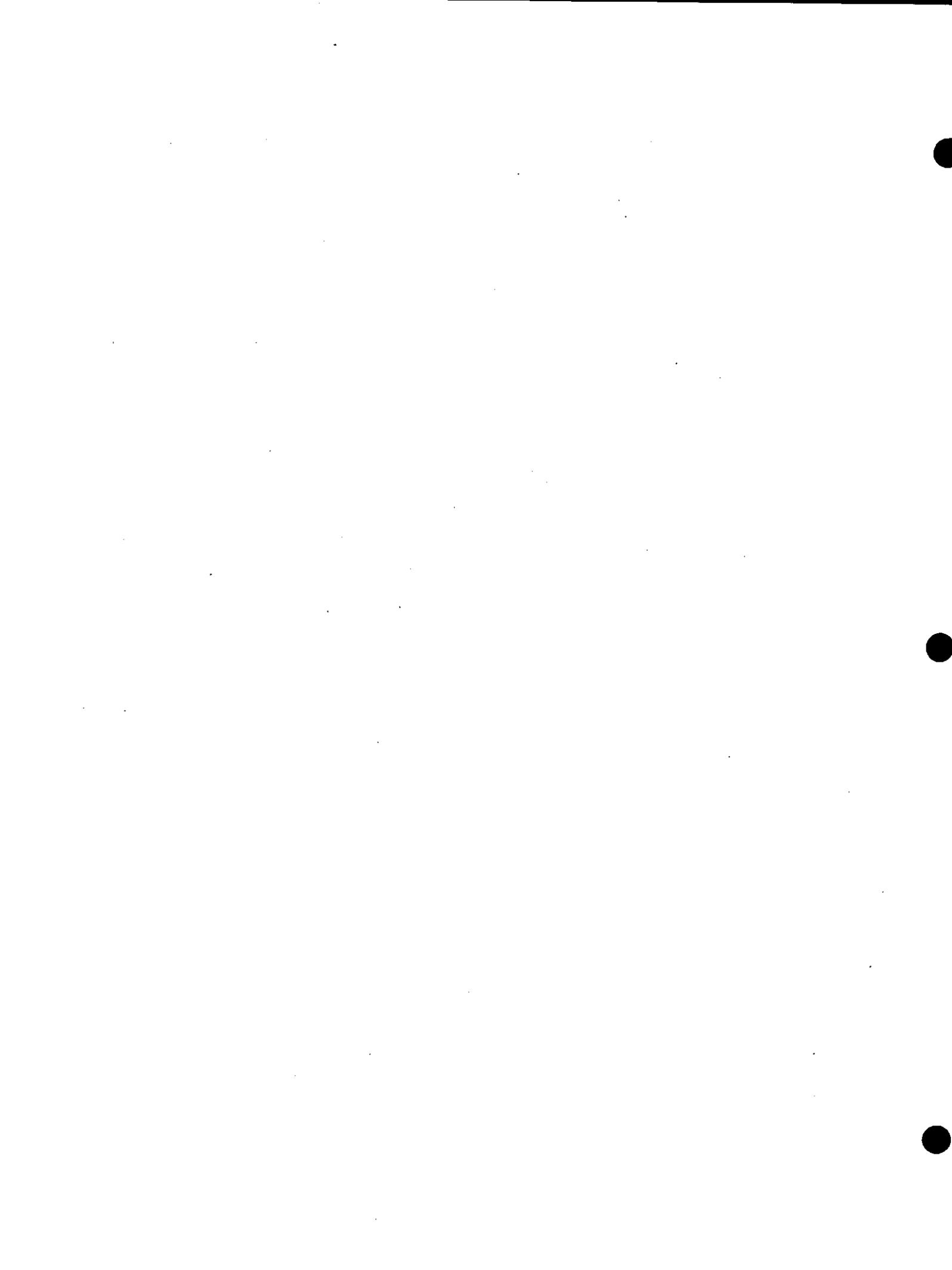
The computer system employed to produce final tabulations of 1971 Census data was used, as well, in the publication programme. By including a "line composition system" in the tabulation phase, the census planners made feasible the creation of tables on a ready-to-print basis, using an alphetext photo-composition procedure. A principal benefit of this approach was its facility in selecting different type-faces, sizes and styles; then, using an automated technique, merging the data, table specifications, stubs, headings, footnotes, etc., in order to produce a computer print-out ready for photo-copying and printing.

As in previous censuses, the 1971 results have been published in a series of census bulletins (see back cover for a complete listing) which can be contained in a ring binder. Bulletins on wholesale trade will, when combined, form the body of Volume VIII of the 1971 Census of Canada. This publication programme permitted the release of data as produced rather than withholding all tabular information pending the preparation of a bound volume. Information on the cost of census bulletins, where and how to obtain copies, etc., is provided on the back cover of this report.

PROGRAMME DE PUBLICATION

Le système informatique qui a produit les totalisations définitives a aussi servi au programme de publication du recensement de 1971. En introduisant un "système de composition linéaire" dans l'étape des totalisations, les planificateurs du recensement ont rendu possible la confection de tableaux prêts à imprimer par photo-composition alphetext. Un des principaux avantages de cette méthode était qu'il devenait facile de choisir des oeils de caractères, des grandeurs et des styles différents et, au moyen d'une technique automatisée, de rassembler les données, les spécifications des tableaux, les souches, les rubriques, les notes, etc., afin de produire un imprimé d'ordinateur prêt pour la photocopie et l'impression.

À l'instar des recensements précédents, les résultats de 1971 ont été publiés dans une série de bulletins du recensement (la couverture arrière en donne une liste complète) pouvant être réunis dans une reliure avec anneaux. Les bulletins sur le commerce de gros, constituent ensemble le volume VIII du Recensement du Canada de 1971. Le programme de publication permet de diffuser les résultats au fur et à mesure au lieu d'attendre la parution de tous les renseignements totalisés dans un volume relié. Le lecteur trouvera sur la couverture arrière des renseignements sur le prix des bulletins du recensement et sur la manière de les obtenir.



SECTION 9

TERMS EMPLOYED IN THE CENSUS

The information provided in this section consists of definitions or clarifications of various key terms employed in the 1971 Census, as extracted from the *Wholesale Trade Instruction Booklet*. These are presented not in alphabetical order but rather in the order of their appearance in the Merchandising Reporting Unit questionnaire and under the same headings. Of the two wholesale trade questionnaires utilized in 1971, the "Wholesale Trade" (Form 20) has been selected as the model for this section, since it is much more detailed than Form 21 "Agents and Brokers". With reference to the location questionnaire (Form 22), the terminology and hence the definitions, are basically the same as those employed in the Merchandising Reporting Unit questionnaires; consequently, the following remarks pertain to both types of forms.

Description of Business

Reporting period – The 1971 calendar year or any twelve-month period which ended between April 1, 1971 and March 31, 1972.

Form of organization – One of the following was to be indicated: individual proprietorship, partnership, incorporated company, cooperative, government (federal, provincial, municipal) and other (institutional, charitable, non-profit, etc.). If the business was both government-owned and incorporated, respondents were asked to designate the type of ownership as "government".

Kind of business – Unlike the retail and service trade questionnaires (each of which contained a "tick-off" listing of appropriate kinds of business), the wholesale trade form asked respondents to describe their kind of business "as it is generally known", in writing and to provide the percentage of their sales by "main commodity lines". To aid respondents, no limitations were placed on the term "main commodity lines". The questionnaire also specified that this description should contain details of all trades or activities engaged in by the respondent and that any additional information, if deemed necessary, was to be provided in the "Remarks" section at the back of the form. The purpose of these questions was to ensure that businesses in the complex wholesale trade sector would be correctly classified.

Type of operation – One of the following was to be indicated: primary product dealer (a business engaged in purchasing primary products directly from Canadian farmers, loggers, fishermen, etc., or acting as agents in such transactions); wholesale merchant (a business mainly trading on its own account, including general wholesale distributors, import and/or export

TERMES UTILISÉS LORS DU RECENSEMENT

La section renferme des définitions ou clarifie certains termes importants utilisés lors du recensement de 1971 et contenus dans la *Brochure explicative du commerce de gros*. On ne suit pas l'ordre alphabétique mais plutôt celui dans lequel ces expressions se présentent dans le questionnaire Unité commerciale déclarante et sous les mêmes rubriques. Des deux questionnaires sur le commerce de gros utilisés en 1971, nous avons retenu celui du "Commerce de gros" (formule 20) pour cette section, parce qu'il est beaucoup plus détaillé que la formule 21 "Agents et courtiers". Pour le questionnaire sur les locaux d'affaires (formule 22), la terminologie et par le fait même les définitions, est sensiblement la même que celle présentée dans les questionnaires des Unités commerciales déclarantes; ainsi, les observations suivantes s'appliquent aux deux types de formules.

Description de l'entreprise

Période d'exploitation – L'année du calendrier de 1971 ou l'année financière (année normal d'affaires) se terminant entre le 1^{er} avril 1971 et le 31 mars 1972.

Forme juridique – Une des suivantes devait être indiquée: propriétaire unique, société en nom collectif, société constituée en corporation, coopérative, administration publique (fédérale, provinciale, municipale), autre telle que (institution, société de bienfaisance, organisme sans but lucratif, etc.). Si l'entreprise ressortit à l'administration publique et qu'elle soit en même temps une société constituée en corporation les répondants ont été demandés de désigner uniquement la forme juridique "administration publique":

Genre de commerce – Contrairement aux questionnaires sur le commerce de détail et les services, où il suffisait de cocher les genres de commerce appropriés, la formule sur le commerce de gros demandait aux recensés de décrire leur commerce "tel qu'il est généralement connu", par écrit et de donner la répartition en pourcentage des ventes "par grandes catégories de marchandises". Pour simplifier le travail, aucune restriction n'a été imposée à l'expression "grandes catégories de marchandises". Le questionnaire précisait également que cette description devait tenir compte de tous les commerces et activités dont s'occupait le recensé et que tous les renseignements supplémentaires jugés nécessaires devaient figurer dans la section "Remarques" à la fin du questionnaire. Ces questions avaient pour but une classification adéquate des établissements que renferme le secteur complexe du commerce de gros.

Genre d'exploitation – Il fallait indiquer l'un des genres suivants: marchand de produits primaires (achat, pour compte propre ou à titre d'agent, de produits primaires, directement des cultivateurs, bûcherons, pêcheurs, etc.); grossiste (commerçant dont l'activité principale est l'achat et la vente de marchandises pour compte propre, y compris le distributeur général de gros,

merchants and voluntary group wholesalers); manufacturers' sales branch (a business owned by a manufacturing firm for marketing mainly its own products, whether the manufacturer is located in Canada or elsewhere); or agent and broker (a business mainly engaged in buying and/or selling products for others on a commission basis). If the business was engaged in more than one type of operation, respondents were instructed to indicate the type which accounted for the largest part of gross margin, i.e., the difference between total trading revenue and the cost of goods sold. In the case of agents and brokers, gross margin is equivalent to the total amount of commissions received. However, primary product dealers and manufacturers' sales branches were advised to disregard the method of remuneration and simply check one or the other of these types of operation.

Period Operated

Period covered — The respondent's fiscal year (normal business year) or, in the case of part-year operations, falling within the "reporting period" (see definition above).

Part-year operations — Resulting from a change in ownership in mid-year, the opening or closing of a business (due to fire, demolition, death of owner, etc.), or the operation of a seasonal business.

Business Personnel

Paid employees — The number of full-time employees during the last complete week of September, 1971 or the closest pay period, including working shareholders of closely-held family corporations and working executives of incorporated companies. Part-time employees were to be converted to full-time, based on the total number of hours paid to all such employees in a standard 40-hour work week. (One method for calculating the full-time equivalent was to take the total number of hours paid, divide by 40 and round to the nearest whole number.)

Working proprietors or partners — This referred solely to unincorporated businesses. When a husband and wife operated the business jointly, one person was to be reported as a "working proprietor" and the other included as an "unpaid worker".

Number of hours worked by proprietors or partners — The sum of hours worked by all proprietors or partners (see above) in a typical week. If three partners worked 40 hours each, the total number to be entered was "120".

l'importateur, l'exportateur et le grossiste d'une chaîne volontaire); succursale de vente d'un fabricant (commerce exploité par une entreprise manufacturière pour la commercialisation de ses produits, que l'établissement manufacturier soit situé au Canada ou ailleurs); ou agent et courtier (commerce dont l'activité principale est l'achat et/ou la vente à la commission de produits). Si l'entreprise avait plusieurs genres d'exploitation, on demandait aux recensés d'indiquer le genre qui intervenait pour la plus grande part de la marge bénéficiaire brute, savoir la différence entre les recettes totales d'exploitation et le prix de revient. Dans le cas des agents et des courtiers, la marge bénéficiaire brute correspond au montant global des commissions reçues. Toutefois, on a demandé aux marchands de produits primaires et aux succursales de vente d'un fabricant de ne pas tenir compte de la méthode de rémunération et de cocher simplement là où les cases correspondent à ces genres d'exploitation.

Période d'exploitation

Période de référence — L'année financière de l'enquête (année normale d'affaires) ou la partie de l'année, dans le cas des périodes d'exploitation inférieures à une année, comprise dans la "période de référence" (voir définition ci-dessus).

Période d'exploitation inférieures à une année — Attribuables à un changement de propriétaire pendant l'année, à l'ouverture ou à la fermeture d'une entreprise (pour cause d'incendie, du décès du propriétaire, etc.) ou à une exploitation saisonnière.

Personnel

Salariés — Le nombre de salariés à plein temps pour la dernière semaine complète de septembre 1971, ou pour la période de paye la plus rapprochée, y compris les actionnaires actifs des sociétés familiales fermées et les administrateurs actifs des compagnies constituées en société. On devait convertir les salariés à temps partiel en salariés à plein temps en se fondant sur le nombre total d'heures payées à tous ces salariés en fonction d'un horaire hebdomadaire normal de 40 heures. (Une méthode de calculer l'équivalent à plein temps était la suivante: le nombre total d'heures payées divisé par 40 et arrondi au plus proche entier.)

Propriétaires ou associés actifs — Se rapporte seulement aux entreprises non constituées en corporation. Lorsque le mari et la femme exploitaient l'entreprise conjointement, l'un était le "propriétaire actif" et l'autre un "travailleur non rémunéré".

Nombre d'heures travaillées par les propriétaires ou les associés — La somme des heures travaillées par tous les propriétaires ou associés (voir ci-dessus) pendant une semaine typique. Si trois associés avaient travaillé chacun 40 heures, le nombre total d'heures à inscrire était "120".

Number of hours worked by unpaid workers –
The sum of hours worked by all family or other workers not receiving pay in a typical week.

Trading Statement

(a) **Net sales and receipts –** Total net sales of new and used goods purchased for resale on own account (gross sales less returns, cash and trade discounts and allowances other than on "trade-ins"), as well as gross commissions earned for buying and/or selling merchandise for others. If used merchandise was accepted in part payment, the selling value before deduction of trade-in allowance was to be reported. Also to be included as sales were the value of materials and merchandise used in the course of repair, installation, construction or sub-contract work on behalf of customers and labour receipts derived as a result of such activities. "Net sales and receipts" comprises the following sub-items:

Net sales of new and used goods purchased for resale on own account – Total net sales of goods (prior to deduction of trade-in allowances) which were purchased for resale on own account, including goods received by manufacturers' sales branches from their own plant(s). Sales of goods taken in trade were to be included here, as well as the selling value of materials and parts used in the performance of repair, installation or other related services. Sales taxes collected for remittance to a government agency were to be excluded.

Net sales of goods manufactured (by the respondent) – Total net sales of goods of own manufacture or those manufactured by another firm on a custom basis, i.e., using materials supplied by the respondent. Activities such as breaking bulk, grading, re-packing, etc., are considered to be normal wholesaling functions, not manufacturing and any revenues generated by these activities were to be included in the preceding sub-item.

Gross commissions earned – The total commission revenue earned for buying and/or selling merchandise for others (not to be confused with the value of the goods bought or sold on commission; see below). Respondents were instructed not to deduct any expenses incurred in the course of these activities.

Value of goods bought or sold on commission – The total value of goods handled by the respondent on a commission basis, i.e., as a buying agent or as a selling agent. If both types of transactions were engaged in, the value to be reported was the sum of the value of goods bought on behalf of others and the value of

Nombre d'heures travaillées par les travailleurs non rémunérés – La somme des heures travaillées par tous les membres de la famille et les autres travailleurs qui ne sont pas rémunérés pendant une semaine typique.

Résultats d'exploitation

a) **Ventes et recettes nettes –** Montant total des ventes nettes de marchandises neuves et usagées achetées pour la revente pour compte propre (ventes brutes moins la valeur des rendus, les escomptes de caisse, les remises sur facture et les rabais autres que pour les reprises), ainsi que le montant brut des commissions gagnées pour l'achat et(ou) la vente des marchandises pour compte d'autrui. Si une marchandise usagée a été acceptée comme paiement partiel, il fallait indiquer la valeur de la marchandise vendue avant déduction pour la reprise. Il fallait également compter comme ventes la valeur des matières et des marchandises utilisées pour les travaux de réparation, d'installation, de construction ou de sous-traitance pour le compte des clients et les recettes de main-d'oeuvre découlant de telles activités. Le poste "ventes et recettes nettes" comprend les éléments suivants:

Ventes nettes de marchandises neuves et usagées achetées pour la revente pour compte propre – Montant total des ventes nettes de marchandises (avant déduction pour les reprises) qui ont été achetées pour la revente pour compte propre, y compris les marchandises qu'ont reçues les succursales de vente des fabricants de leurs usines. Il fallait compter à ce poste les ventes de marchandises reprises, ainsi que la valeur des matières et des pièces utilisées pour les travaux de réparation, d'installation ou autres travaux connexes. Il ne fallait pas compter les taxes de vente perçues pour le compte d'un organisme public.

Ventes nettes de marchandises fabriquées par le répondant – Montant total des ventes nettes de marchandises de propre fabrication ou fabriquées sur commande par une autre entreprise à partir de matières appartenant au répondant. Les activités telles que la répartition de gros, le classement, le réemballage, etc., sont assimilées aux activités normales du commerce de gros et non de la fabrication et toutes les recettes provenant de ces activités devaient figurer au poste précédent.

Montant brut des commissions gagnées – Montant total des commissions touchées pour l'achat et(ou) la vente de marchandises pour le compte d'autrui (à ne pas confondre avec la valeur des marchandises achetées ou vendues à la commission; voir ci-après). On a demandé aux répondants de ne pas déduire les dépenses qu'ils ont faites dans le cours de ces activités.

Valeur des marchandises achetées ou vendues à la commission – Valeur totale des marchandises que le répondant a achetées ou vendues à la commission, c.-à-d., en tant qu'agent d'achat ou de vente. Si les deux genres d'opérations étaient en cause, il fallait faire la somme des marchandises achetées et des marchandises

goods sold on behalf of others. If only the quantity of goods handled was known, the value could be estimated by using the average selling price.

Labour receipts from repairs and services — All revenue derived from the performance of repairs and maintenance and from all other trading services such as custom manufacturing (processing of materials owned by others), installation of goods sold, construction, or sub-contract work. The selling value of materials and merchandise used for these purposes were to be included in "Net sales of new and used goods purchased for resale on own account".

Receipts from rentals, excluding real estate — Total receipts from the rental of motor vehicles, machinery and equipment, etc. Rentals of real estate were to be reported as "Non-trading income" (see below).

All other trading receipts — All trading receipts not reported elsewhere. Non-trading income was to be excluded.

(b) and (d) **Opening and closing inventories** — Respondents were asked to report the inventory values of new and used goods held for resale (including trade-ins) and materials held for use in manufacturing, on the same basis as that maintained in the accounting records. Included here was the value of inventory in transit or held on consignment by others anywhere in Canada; excluded were the value of goods consigned to the respondent by others, the inventory value of store and office supplies and the value of any other supplies not charged to cost of sales. (The value of "supplies used" was to be reported as an item of "Operating expenses".)

(c) **Purchases** — Net purchases of goods and materials on own account (gross value less returns, adjustments and discounts) at laid down cost, made either for purposes of resale or for use in manufacturing. In the case of manufacturers' sales branches, purchases were considered to mean the value of goods received from own plant(s) for resale. Included here were freight, insurance, commissions paid to buying agents, import duties and other specific costs; excluded were packaging, warehouse and office supplies.

(e) **Cost of goods sold** — Obtained by adding together the value of opening inventory and purchases, then deducting closing inventory.

(f) **Gross trading margin** — Total net sales and receipts (not including the value of goods bought or sold on commission) less "Cost of goods sold". In the case of agents and brokers, gross trading margin is equivalent to gross commissions earned.

vendues pour le compte d'autrui. Si seule la quantité des marchandises était connue, il fallait en donner une estimation de la valeur en se servant du prix de vente moyen.

Recettes de main-d'oeuvre provenant de réparations et de services — Toutes les recettes provenant des travaux de réparation et d'entretien et de tous les autres services commerciaux tels que la fabrication sur commande (transformation de matières appartenant à autrui), l'installation de marchandises vendues, les travaux de construction ou de sous-traitance. La valeur des matières et des marchandises utilisées à ces fins devait être comprise dans les "Ventes nettes de marchandises neuves et usagées achetées pour la revente pour compte propre".

Recette provenant de loyers, sauf immobiliers — Montant total provenant de la location de véhicules à moteur, de machines et de matériel, etc. Les loyers immobiliers devaient figurer au poste "Revenu hors exploitation" (ci-après).

Toutes autres recettes commerciales — Toutes les autres recettes qui ne figurent pas ailleurs. Il ne fallait pas compter le revenu hors exploitation.

b) et d) **Stocks en début et en fin d'exercice** — On demandait aux répondants d'indiquer la valeur des stocks de marchandises neuves et usagées destinées à la revente (y compris les reprises) et de matières devant servir dans la fabrication, selon les chiffres indiqués dans la comptabilité. Ce poste comprenait la valeur des stocks en transit ou en consignation chez autrui au Canada; on ne comptait pas ici la valeur des marchandises d'autrui en consignation chez le répondant, des stocks de fournitures nécessaires au magasin ou au bureau, ni des autres fournitures non imputables au prix de revient. (La valeur des "fournitures utilisées" devait être déclarée au poste "Dépenses d'exploitation".)

c) **Achats** — Achats nets de marchandises et de matières pour compte propre (valeur brute moins les rendus, les rajustements et les escomptes) au prix livré, soit pour être revendus soit pour servir dans la fabrication. Dans le cas des succursales de vente des fabricants, les achats devaient représenter la valeur des marchandises reçues de ses propres usines pour la revente. Étaient compris dans ce poste les frais de transport, les assurances, les commissions versées aux agents d'achat, les droits d'importation et autres frais déterminés; on ne comptait pas les fournitures d'emballage, d'entreposage et de bureau.

e) **Prix de revient** — Chiffre obtenu en additionnant la valeur des stocks en début d'exercice et les achats, puis en soustrayant la valeur des stocks en fin d'exercice.

f) **Marge bénéficiaire brute** — Montant total des ventes et recettes nettes (sans la valeur des marchandises achetées ou vendues à la commission) moins le "prix de revient". Dans le cas des agents et des courtiers, la marge bénéficiaire brute correspond au montant brut des commissions gagnées.

Operating Expenses

Salaries and wages paid to employees — Gross salaries and wages prior to deductions for income taxes, medical insurances, pensions and other such funds, and including all other payments forming part of the employees' earnings such as overtime pay, commissions or bonuses, payments for leave of all types (vacation pay, statutory leave, etc.) and payments in kind to the extent considered for income tax purposes. Salaries and wages of working executives of incorporated companies were to be **included**; salaries and withdrawals of working proprietors or partners of unincorporated businesses were to be **excluded**.

Employee benefits — Total contributions by the employer to pension plans, welfare, workmen's compensation and other such funds and payments of premiums for medical and other insurances, on behalf of employees.

Rent for land and buildings — Rental expense for land, buildings, offices, warehouses, garages, etc. Respondents were asked **not** to "net out" the rental income against rental expense when a portion of the rented premises was sub-let. Rental income was to be reported separately, as part of "Non-operating income".

Rent for motor vehicles, machinery and equipment — Rental expense for automotive and industrial equipment, data processing equipment, office equipment, etc., including the cost of leasing vehicles for purposes of delivery. (This is **not** a "purchased delivery service", as explained below.)

Taxes, permits and licences — Provincial, municipal and other business, property and school taxes, permits and licences, including licences for vehicles, etc., but excluding all sales taxes and income taxes.

Insurance — Premiums paid for fire, accident, automobile, boiler, guarantee, fidelity, theft, water damage and other property, business or product insurance.

Interest and bank charges — Including interest on bonds, debentures, mortgages, bank loans, etc.

Depreciation — Based on the book value of the capital assets employed in the operation of the business, such as buildings, leasehold improvements, trucks, automobiles, furniture, fixtures and equipment.

Purchased delivery services — Purchased outward transportation by common or contract carrier, such as truck, rail, air and water transport, but **not** including

Dépenses d'exploitation

Rémunérations des salariés — Rémunérations brutes avant toute déduction pour impôt sur le revenu, assurances-maladies, pensions et autres caisses de ce genre, y compris tous autres versements faisant partie des gains des salariés tels que le paiement d'heures supplémentaires, de commissions, de primes, de congés de tout genre (vacances, congés statutaires, etc.), de même que les paiements en nature considérés comme revenu imposable aux fins de l'impôt sur le revenu. Il fallait **compter** les traitements des administrateurs actifs des entreprises constituées en corporations, mais **ne pas compter** les rémunérations et les retraits des propriétaires ou associés actifs d'entreprises non constituées en corporations.

Avantages sociaux — Contributions totales de l'employeur aux régimes de pensions, de bien-être, à la Caisse d'indemnisation des accidents du travail et aux autres caisses de ce genre et les primes pour assurances médicales et autres au nom des employés.

Location de terrains et de bâtiments — Dépenses de location de terrains, bâtiments, bureaux, entrepôts, garages, etc. On demandait aux répondants de **ne pas** déduire le revenu locatif des dépenses locatives lorsqu'une partie des locaux en location était sous-louée. Le revenu locatif devait être déclaré séparément à "Revenu hors exploitation".

Location de véhicules automobiles, de machines et de matériel — Dépenses de location de matériel automobile et industriel, de matériel informatique et de matériel de bureau, etc., y compris les véhicules en location pour assurer la livraison.

Impôts fonciers et taxes, permis et licences d'affaires — Les impôts fonciers et scolaires, les taxes, permis et licences d'affaires ainsi que les droits d'immatriculation de véhicules, etc., de ressort provincial, municipal ou autre, mais sans les taxes de ventes et les impôts sur le revenu.

Assurances — Primes d'assurance contre l'incendie, assurance-accidents, assurance-automobile, assurance des chaudières, assurance de cautionnement, assurance contre le vol, contre les dégâts des eaux et toute assurance contre les dommages matériels, les assurances commerciales, de responsabilité civile, etc.

Intérêts et frais bancaires — Y compris les intérêts d'obligations, d'hypothèques, d'emprunts bancaires, etc.

Amortissement — Dépréciation de la valeur comptable des avoirs utilisés pour l'exploitation, tels que: bâtiments, améliorations locatives, automobiles, camions, mobilier, accessoires d'ameublement et matériel.

Achats de services de livraison — Services payés à des transporteurs publics ou contractuels, comme par exemple pour le transport routier, le courrier, le transport

the cost of transportation services or any portion thereof provided by the respondent (e.g., wages and salaries of employees, maintenance costs of owned vehicles, the leasing of vehicles, wrapping and packaging supplies, etc.).

Purchased advertising and sales promotion — All costs of advertising media, such as the cost of space in newspapers, periodicals, programmes, buses and street-cars and billboards; the cost of radio and television station time and the cost of direct mail advertising. Also **included** were direct outside costs of electros, cuts, mats and engraving as well as fees paid to advertising agencies and media representatives. **Excluded** were the internal production costs incidental to the preparation of various types of media advertising, which are chargeable to payroll, supplies and other operating expenses.

Purchased repairs and maintenance — All non-capitalized repair and maintenance services purchased from other businesses, agencies or individuals for buildings, structures, grounds, machinery and equipment, but excluding any **internal** costs incurred for repairs or maintenance.

Purchased legal, auditing and other professional fees — Including all payments made outside the business to individuals, businesses or agencies, such as those for accounting, legal, consulting, or other professional, technical or management services.

Office and miscellaneous supplies used — All office and miscellaneous supplies used, such as reproduction materials, business forms, office supplies, stationery, etc., not charged to cost of sales.

Packaging supplies used — All packaging materials and supplies used, such as bags, containers, etc., not charged to cost of sales.

Heat, light, power and water — Including all payments for consumption of heat, light, power and water.

Communications — All expenses relative to the costs of warehouse and central organization communications, including local and long-distance telephone service, telegrams, cables, telex, telephone and other communications equipment rentals and all general postage.

Charitable donations — Contributions to all welfare, charitable, educational and similar institutions.

aérien et les transports par eaux. Ne tient pas compte d'aucune partie du coût des transports assurés par l'enquête (par ex., la rémunération des salariés, les frais d'entretien des véhicules en propriété, les fournitures pour l'emballage et l'empaquetage, etc.).

Achats de services de publicité et de promotion des ventes — Tous les coûts relatifs aux moyens publicitaires, tels que journaux, périodiques, programmes, transports publics, panneaux-réclame, émissions à la radio et à la télévision et publicité par courrier. Cela comprend également les frais directs occasionnés par la confection à l'extérieur de galvanotypes, de clichés, de planches et de gravures et tous les honoraires versés aux agences de publicité, aux représentants des organes d'information. Ne tient pas compte des coûts internes de production occasionnés par l'élaboration du matériel publicitaire (imputés aux rémunérations, aux fournitures, etc.).

Achats de services de réparation et d'entretien — Tous les services de réparation et d'entretien non capitalisés achetés à d'autres entreprises, organismes ou personnes, pour les bâtiments, les constructions, les terrains, les machines et le matériel. Ne tient pas compte des frais internes occasionnés par les réparations ou l'entretien.

Achats de services juridiques, de vérification et autres services professionnels — Toutes les sommes versées à des particuliers, entreprises et organismes extérieurs pour la fourniture de services tels que: comptabilité, avis juridiques et certains autres services professionnels, techniques, ou de gestion.

Consommation de fournitures de bureau et de fournitures diverses — Toutes les fournitures de bureau et fournitures diverses utilisées, comme les services de reproduction, les formules d'affaires, les fournitures de bureau, la papeterie, etc., non imputables au prix de revient.

Fournitures d'emballage utilisées — Toutes les matières et fournitures d'emballage utilisées, telles que sacs, contenants, etc., non imputables au prix de revient.

Chauffage, éclairage, énergie et eau — Tous les paiements occasionnés par le chauffage, l'éclairage, l'énergie et l'eau.

Communications — Toutes les dépenses relatives aux magasins et au bureau central, y compris les services téléphoniques locaux et interurbains, télégrammes, câbles, télex et la location de matériel téléphonique et d'autre matériel de télécommunication, ainsi que tous les frais postaux de nature générale.

Dons de charité — Contributions à toutes les oeuvres de charité et de bienfaisance, aux établissements d'enseignement et autres établissements de ce genre.

Travel and entertainment – All expenses arising as a result of domestic and foreign travel by employees for business purposes, including transportation, hotel bills, meals, tips and incidentals; and all expenses incurred for the entertainment of actual or prospective clients.

All other expenses – Including all expenses not elsewhere specified, except income taxes which were not to be reported anywhere on the questionnaire.

Non-trading Income

Service and carrying charges on credit accounts – All revenue derived from the granting of credit to customers, including interest received on credit accounts.

Interest – Revenue derived in the form of interest on investments such as bonds, debentures, mortgages, etc., as well as interest paid by banks on deposits.

Rent (real estate only) – Rental income earned by respondents on real estate, including all income (regardless of the basis of remuneration) received from the rental of space or other services to concessionaires.

All other income – All revenues not reported elsewhere, including commissions received for collection and remittance of sales taxes, as well as cash discounts (when treated as financial income), etc. Dividends and capital gains were to be excluded, both here and elsewhere in the questionnaire.

Accounts Receivable

Respondents were instructed to report the value of trade accounts receivable at the end of the reporting period, including outstanding accounts on the books of a wholly owned or exclusively associated acceptance company, after deducting an allowance for doubtful accounts. However, trade paper sold to any other financial institutions was to be excluded.

Interprovincial Shipments

Respondents were asked to indicate if any of their business locations shipped goods during the reporting period to buyers situated in other provinces, whether on own account or otherwise. The purpose of this question was to obtain information on the "market area" of wholesale businesses.

Frais de déplacement et de représentation – Toutes dépenses occasionnées par les déplacements effectués par les employés de la société dans l'exercice de leurs fonctions, y compris les frais de transport, les notes d'hôtel, le prix de repas, les pourboires et les frais accessoires ainsi que toutes les dépenses de représentation relatives à la visite de clients existants ou éventuels.

Autres dépenses – Toutes les autres dépenses non prévues ailleurs à l'exception des impôts sur le revenu qui ne devaient pas être déclarées ailleurs sur le questionnaire.

Revenu hors exploitation

Frais de service ou de gestion des comptes de crédit – Toutes les recettes découlant des facilités de paiement consenties aux clients, y compris l'intérêt des comptes de crédit.

Intérêts – Recettes tirées sous forme d'intérêts de placements tels que les obligations, les hypothèques, etc., ainsi que l'intérêt bancaire sur les dépôts.

Loyers (exclusivement immobiliers) – Le revenu locatif réalisé par l'enquêté, notamment tout revenu provenant de la location de locaux et d'autres services à un concessionnaire, quel que soit le critère de calcul.

Autre revenu – Toutes les recettes qui ne figurent pas ailleurs telles que les commissions reçues pour la perception et le paiement des taxes de vente ainsi que les escomptes de caisse, considérés comme revenu financier, etc. Il ne fallait pas compter les dividendes ni les gains en capital dans tout le questionnaire.

Comptes à recevoir

On demandait aux enquêtés de déclarer le montant des comptes commerciaux à recevoir tel qu'il figurait dans leurs livres à la fin de l'année y compris les créances actives de toute société de crédit par acceptation qui leur appartient entièrement ou dont ils ont les services exclusifs, après avoir déduit au préalable le montant de la provision pour créances douteuses. Toutefois, ils ne devaient pas tenir compte des effets de commerce qu'ils avaient cédés à toute autre institution financière.

Livraisons interprovinciales

On demandait aux répondants si l'un de leurs locaux d'exploitation avait livré pendant la période visée des marchandises à un acheteur dans une autre province, soit pour leur propre compte ou autrement. L'objet de cette question était d'obtenir des renseignements sur le "secteur desservi" par les établissements de commerce de gros.

Sales by Class of Customer

Respondents were asked to provide the percentage distribution of their sales by type of end-user (household consumer, industrial or commercial user, other retailers, etc.). It was noted that farmers are considered to be "commercial users" when purchasing goods related to farm production but are "household consumers" when purchasing groceries, home furnishings and other goods for personal use. This information was used as an aid in classifying the business to a specific industrial sector.

Sales by Class of Commodity

In this section, respondents were requested to enter the dollar value of their sales by commodity classes, from a listing provided in the questionnaire. The total value of sales by commodity classes had to equal the sum of: net sales of new and used goods purchased for resale on own account; net sales of goods manufactured and the value of goods bought or sold on commission (i.e., excluding the commissions earned).

Ventes par catégorie de client

On demandait aux répondants de donner une répartition en pourcentage du total de leurs ventes par catégorie de client (ménages, utilisateurs industriels et commerciaux, autres détaillants, etc.). On faisait remarquer que les cultivateurs étaient considérés comme "hommes d'affaires" quand ils achetaient des biens pour leur production agricole mais comme "consommateurs ménagers" lorsqu'ils achetaient des articles d'épicerie, de l'ameublement et autres biens pour leur usage personnel. Ces renseignements devaient servir à la classification des genres de commerce dans une branche d'activité précise.

Ventes par catégorie de marchandises

Dans cette section, on demandait aux répondants d'indiquer la valeur en dollars de leurs ventes par catégorie de marchandises, au moyen de la liste dans le questionnaire. La valeur totale des ventes par catégorie de marchandises devait correspondre à la somme des éléments suivants: ventes nettes de marchandises neuves et usagées pour la revente pour compte propre; ventes nettes de marchandises fabriquées et valeur des marchandises achetées ou vendues à la commission (sans les commissions gagnées).

SECTION 10

DESCRIPTION OF KINDS OF BUSINESS

As noted in Section 4 of this review, the "kind of business" classification system employed by the Merchandising and Services Division is generally based on the Standard Industrial Classifications (S.I.C.), but with a considerably more detailed structure. 1971 Census data are published for 88 kinds of business (KOB's) in the wholesale trade sector and these, in turn, have been derived from 19 Standard Industrial Classifications in Division 8, Major Group 1. Merchandising reporting units and their locations (if more than one) are classified to a kind of business on the basis of "major activity", the type of commodity or related commodity group which accounts for the greatest proportion of total revenue, as reported by respondents on their census returns.

The wholesale trade definitions given below represent a substantial departure, in terms of both content and application, from those devised for the 1961 Census.⁸ The earlier Kind of Business categories (158 in all) were not directly related to the then-existing Standard Industrial Classification system but were aggregated independently under 26 main headings. The overly refined breakdown of business categories often necessitated the suppression of a large quantity of data in census publications, in order to preserve the confidentiality of information supplied by individual businesses. In addition, the criterion of major activity varied considerably from one kind of business to another.

For 1971, the wholesale trade Kind of Business categories adhere closely to the structure developed in the *Standard Industrial Classification Manual*; even the code numbers are related to and unified with the Standard Industrial Classification numbering system. With a limited number of exceptions (occurring when ten or more kinds of business are broken out of a single Standard Industrial Classification), the first two digits of each Kind of Business code number are the same as the final two digits of the Standard Industrial Classification number from which they are derived. With reference to "major activity", although not specifically stated in the wording of definitions, the commodity "primarily" handled must account for more than 50% of the total sales in each specialty-line (see below) kind of business. Lastly, the broader categories employed in this census are expected to eliminate, or at least severely reduce, the need to suppress important data for reasons of confidentiality.

Another new feature of the 1971 wholesale trade classification system is the approach utilized in dealing with wholesalers of "miscellaneous" and "general line" commodities. In cases where over 50% of total sales are

⁸ The kind of business definitions and numbering system employed in 1961 were adopted for use, without changes of any kind, in the 1966 Census.

DESCRIPTION DES GENRES DE COMMERCE

Comme il en est fait mention à la section 4 de ce bulletin, la nomenclature des genres de commerce utilisée par la Division du commerce et des services est en général fondée sur la Classification des activités économiques (C.A.É.) mais elle est beaucoup plus détaillée. Le recensement de 1971 a produit des données sur 88 genres de commerce dans le secteur du commerce de gros, tirés des 19 classes du groupe 1, division 8 de la Classification des activités économiques. Les unités commerciales déclarantes et leurs locaux d'affaires (s'il y en a plusieurs) sont assimilés à un genre de commerce en fonction de leur "activité principale": le genre de marchandises ou le groupe de marchandises connexes qui représente la plus grande part des recettes totales déclarées par les répondants.

Les définitions relatives au commerce de gros présentées ci-après s'écartent considérablement, quant à leur contenu et à leur application, de celles adoptées pour le recensement de 1961⁸. Les catégories antérieures de genres de commerce (158 en tout) n'étaient pas liées directement à la classification des activités économiques de l'époque mais étaient regroupées séparément dans 26 grandes rubriques. La ventilation excessive des genres de commerce a souvent entraîné la suppression d'une quantité considérable de données dans les publications du recensement afin de garder secret les renseignements fournis par les établissements individuels. En outre, le critère fondé sur l'activité principale a varié considérablement d'un genre de commerce à l'autre.

En 1971, les genres de commerce de gros correspondent de près au *Manuel de la classification des activités économiques*; même les codes sont apparentés et intégrés au système de codage de la Classification des activités économiques. Sauf quelques exceptions (lorsqu'une seule classe d'activité économique est répartie en dix genres de commerce ou plus), les deux premiers chiffres de chaque code de genre de commerce sont les mêmes que les deux derniers chiffres du code de la Classification des activités économiques d'où ils sont tirés. Quant à l'"activité principale", bien que ceci ne soit pas précisée dans les définitions, la marchandise qui est le "principal" objet du commerce doit intervenir pour plus de 50 % du chiffre total des ventes dans chaque genre de commerce spécialisé (voir ci-après). Enfin, l'élargissement des catégories lors du recensement devrait éliminer, ou du moins atténuer sensiblement, le besoin de supprimer des données importantes pour des raisons de confidentialité.

Une autre innovation caractéristique de la nomenclature du commerce de gros en 1971 est la façon de considérer les grossistes de marchandises "diverses" et "générales". Lorsque les ventes d'un produit particulier ou

⁸ Les définitions de genre de commerce et les codes utilisés en 1961 avaient été retenus intégralement pour le recensement de 1966.

accounted for by sales of a particular commodity or related commodity group, the reporting unit is assigned to a **specialty-line** kind of business, one which specified the commodity (group) or uses the designation "Other" in its title. If, on the other hand, no particular commodity or related commodity group represents over 50% of total sales, the reporting unit is classed as a **general-line** wholesaler and is coded to the "Miscellaneous" category within its Standard Industrial Classification class. (It should be noted that a combined **specialty-line** and **general-line** kind of business must sometimes be assigned, whenever the number of reporting units is too small to allow for publication of separate data.)

Special treatment has also been developed for use in cases where the commodities handled cross Standard Industrial Classification "boundaries" or where two commodity groups each account for 50% of the sales. In the first situation, the primary (over 50%) commodity group, or "major activity", decides the Standard Industrial Classification class and kind of business, as described above. However, when a reporting unit has a multi-commodity mix in three or more Standard Industrial Classification classes, i.e., where no one line accounts for over 50% of total sales, the classification which must be assigned in 612-121 "Wholesalers of general merchandise". If a business reports that two commodity groups each account for 50% of total sales, it is classified according to which of the two commodity groups earns the larger gross margin, based on the gross margin reported by specialty-line wholesalers in the 1971 Census.

The wholesale trade kinds of business are arranged in the following pages under Standard Industrial Classification titles (equivalent to "major groups" in the service and retail trade sectors). As will be noted, a brief description is included under each Standard Industrial Classification heading of all classification changes (additions, deletions, mergers of two or more kinds of business, etc.) which have been effected for the 1971 Census.

Wholesalers of Farm Products

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling (buying merchandise for resale to retailers, to industrial, commercial, institutional or professional users, or to other wholesalers; or acting as agents in connection with such transactions) in livestock, grain, raw leaf tobacco and other farm products such as nursery stock, raw furs, hides and skins, raw wool and mohair, raw cotton, sugar, crude rubber, cocoa beans, etc. Businesses falling within this classification include the Canadian Wheat Board, grain

d'un groupe de produits assimilés ont figuré pour plus de 50 % du chiffre total des ventes, l'unité déclarante est attribuée à un genre de commerce **spécialisé**, c'est-à-dire celui dont la désignation précise la marchandise (groupe) ou utilise le terme "autre". Par contre, lorsqu'aucun produit particulier ou groupe de produits assimilés n'intervient pour plus de 50 % du chiffre total des ventes, l'unité déclarante est classée comme grossiste en **marchandises générales** et le code de la catégorie "divers" dans sa classe de la Classification des activités économiques. (Il convient de noter qu'il faut parfois classer un genre de commerce regroupant à la fois des marchandises **spécialisées** et **générales**, toutes les fois que le nombre d'unités déclarantes est trop restreint pour permettre la publication de données distinctes.)

Des dispositions spéciales ont également été prévues dans les cas où les marchandises débordent les limites de la Classification des activités économiques, ou lorsque deux groupes de produits interviennent chacun pour 50 % des ventes. Dans le premier cas, le groupe principal de produits (plus de 50 %), ou l'"activité principale", détermine la classe de la Classification des activités économiques et le genre de commerce, comme il a été dit plus haut. Toutefois, lorsqu'une unité déclarante vend divers produits appartenant à plus de deux classes de la Classification des activités économiques, c'est-à-dire, lorsqu'aucun produit en particulier n'intervient pour plus de 50 % des ventes totales, il faut alors lui attribuer la classe 612-121 "Marchands généraux en gros". Si un établissement déclare que deux groupes de produits interviennent chacun pour 50 % des ventes totales, il est classé selon la marchandise qui a la marge bénéficiaire la plus élevée, en se fondant sur les marges bénéficiaires déclarées par les grossistes spécialisés lors du recensement de 1971.

Les genres de commerce de gros sont présentés dans les pages suivantes sous les titres de la Classification des activités économiques (équivalents aux "grands groupes" du secteur des services et du commerce de détail). Comme il sera mentionné, on donne dans chaque rubrique de la Classification des activités économiques une brève description de tous les changements apportés à la classification (additions, suppressions, fusionnement de deux ou plusieurs genres de commerce, etc.) qui ont été apportés pour le recensement de 1971.

Grossistes en produits agricoles

Cette catégorie est composée d'établissements dont l'activité principale est la vente en gros, c'est-à-dire, l'achat de marchandises en vue de la revente à des détaillants, des industries, des commerçants, des institutions, des hommes de profession ou d'autres grossistes; ou encore servent d'agent à l'occasion de ces opérations. L'objet en ce commerce est le bétail, les céréales, le tabac brut en feuilles et d'autres produits agricoles tels que fourrages, peaux et dépouilles brutes, laine brute et laine mohair, coton brut, sucre, caoutchouc brut, fèves de cacao, etc. Sont

brokers and country grain elevators. (However, country grain elevators under contract to the Canadian Wheat Board are excluded, in order to avoid any duplication of coverage.)

The **Wholesalers of Farm Products** classification is an amalgam of two pre-1970 classes (Wholesalers of livestock and Wholesalers of grain) and a number of business categories drawn from Wholesalers, n.e.s., including those dealing in leaf tobacco; hides and skins; raw furs; wool and mohair; flowers and nursery stock and miscellaneous farm products. Under the latter heading, the following categories were included for the first time in the 1970 Standard Industrial Classification edition (although covered in previous censuses): wholesalers dealing in raw sugar, raw mohair and cocoa beans. For census purposes, the "miscellaneous" farm products kind of business has been expanded to include businesses dealing in combinations of the above-noted commodities.

Detailed descriptions of the 1971 kinds of business in the **Wholesalers of Farm Products** classification are as follows:

Wholesalers of Livestock

Businesses primarily dealing in domestic animals (horses, cattle, calves, sheep, hogs, bees, etc.) and live fish.

Wholesalers of Grain

Businesses primarily dealing in wheat, oats, barley, rye, corn, unpolished rice and other grains. Includes the Canadian Wheat Board, grain brokers and country grain elevators, except those under contract to the Canadian Wheat Board.

Wholesalers of Leaf Tobacco

Businesses primarily dealing in raw-leaf tobacco.

Wholesalers of Other and Miscellaneous Farm Products

- (a) Business primarily dealing in any other kind of farm products, such as flowers and nursery stock, raw furs, hides and skins, raw wool and mohair, raw cotton, raw sugar, crude rubber, cocoa beans, feathers, etc., and
- (b) Businesses dealing in combinations of goods falling within the farm products classification, with none predominating.

Wholesalers of Coal and Coke

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in coal, coke, briquettes

assimilés à cette catégorie la Commission canadienne du blé, les courtiers en céréales et les silos à grain régionaux. (Toutefois, les silos à grain régionaux liés par contrat à la Commission canadienne du blé ne sont pas compris de façon à éviter tout double compte.)

La catégorie des **Grossistes en produits agricoles** est une fusion des catégories antérieures à 1970 (grossistes en bétail et grossistes en céréales) et de certains genres de commerce provenant de la catégorie des grossistes, n.c.a., notamment, le tabac en feuilles, les peaux et dépouilles brutes, les fourrures, la laine et le mohair, les fleurs et plants de pépinière et divers produits agricoles. Sous cette dernière rubrique, les catégories suivantes ont figuré pour la première fois dans la Classification des activités économiques de 1970 (même si elles avaient été comprises dans les recensements antérieurs): grossistes en sucre brut, mohair brut et noix de coco. Aux fins du recensement, la catégorie du commerce en gros de produits agricoles "divers" a été élargie de façon à englober les établissements vendant une combinaison des produits susmentionnés.

Voici une description détaillée des genres de commerce de 1971 dans la catégorie des **Grossistes en produits agricoles**:

Grossistes en bétail

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros d'animaux domestiques (chevaux, veaux, bovins, moutons, porcs, abeilles, etc.) et poissons vivants.

Grossistes en céréales

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de blé, d'avoine, d'orge, de seigle, de maïs, de riz non glacé et d'autres céréales. La rubrique comprend la Commission canadienne du blé, les courtiers en céréales et les silos à grain régionaux, sauf ceux qui sont liés par contrat à la Commission canadienne du blé.

Grossistes en tabac en feuilles

Établissements dont l'activité principale est le commerce du tabac brut en feuilles.

Grossistes en produits agricoles autres et divers

- a) Établissements dont l'activité principale est le commerce de tout autre genre de produits agricoles, tels que fleurs et plants de pépinière, fourrures, peaux et dépouilles brutes, laine brute et mohair, coton brut, sucre brut, caoutchouc brut, fèves de cacao, plumes, etc., et
- b) Établissements vendant une combinaison de produits classés comme agricoles mais sans prédominance d'un produit en particulier.

Grossistes en charbon et coke

Cette catégorie comprend les établissements dont l'activité principale est la vente en gros de charbon; de

and related fuel, whether the sales are made to businesses or household consumers. The inclusion of dealers selling mainly to household users is a significant departure from the approach used in previous censuses. As noted earlier in this review, fuel dealers were customarily assigned to either retail trade or wholesale trade based on the percentage of sales to either commercial or residential users, as reported by the respondent. Increasing difficulties in obtaining accurate class-of-customer information led to a decision by the census planning committee (later incorporated in the 1970 Standard Industrial Classification edition) to allocate all fuel dealers to wholesale trade, regardless of the type of end-user.

With the exception of the above-noted modification, no changes occurred in this Standard Industrial Classification class between 1966 and 1971. There is only one "Kind of Business" in the **Wholesalers of Coal and Coke** category, described as follows:

Wholesalers of Coal and Coke

Businesses primarily dealing in coal, coke, briquettes, peat, charcoal, etc. Includes dealers in fuel wood.

Wholesalers of Petroleum Products

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in gasoline, lubricating oils and greases, crude oils, engine distillate and related products. Businesses primarily engaged in selling fuel oil, propane gas and liquefied petroleum gases are included, regardless of whether their sales are chiefly to commercial or residential users. As will be noted, all dealers in petroleum products, including fuel oil, are classified here, without reference to the type of end-user. This new approach, which stemmed from the same basic causes as outlined in the immediately preceding classification, was implemented for the first time in the 1971 Census.

With the one exception referred to above, no changes were made in this Standard Industrial Classification class between 1966 and 1971. There is only one "Kind of Business" in the **Wholesalers of Petroleum Products** category, described as follows:

Wholesalers of Petroleum Products

Businesses primarily dealing in gasoline, diesel and fuel oil, lubricating oils and greases, asphalt, kerosene, liquefied petroleum gases and related petroleum products.

coke, de briquettes et d'autres combustibles de ce genre, que leurs clients soient des entreprises ou des ménages. La prise en compte des grossistes vendant surtout aux ménages rompt avec la formule des recensements précédents. Comme on l'a indiqué plus haut, les marchands de combustible étaient ordinairement assimilés au commerce de gros ou de détail selon le pourcentage des ventes aux consommateurs commerciaux ou résidentiels, déclarées par le répondant. Comme il devenait de plus en plus difficile d'obtenir des renseignements précis sur la clientèle, le comité chargé de la planification du recensement a pris la décision (appliquée par la suite à la Classification des activités économiques de 1970) d'assimiler tous les marchands de combustible au commerce de gros, quel que soit le genre d'utilisateur ultime.

À part la modification susmentionnée, aucun changement n'a été apporté à cette catégorie de la Classification des activités économiques entre 1966 et 1971. Il n'existe qu'un seul "genre de commerce" dans la catégorie **Grossistes en charbon et en coke** décrite ci-après:

Grossistes en charbon et coke

Établissements vendant surtout du charbon, du coke, des briquettes, de la tourbe, du charbon de bois, etc. Comprend les marchands de bois de chauffage.

Grossistes en produits pétroliers

Cette catégorie comprend les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros de l'essence, d'huiles et de graisses lubrifiantes, de pétrole brut, de distillats utilisés comme carburants et d'autres produits du genre. Sont compris les établissements dont l'activité principale est la vente de mazout, de gaz propane et de gaz de pétrole liquéfiés à des consommateurs commerciaux et ménagers. Comme on le verra, tous les marchands de produits pétroliers, y compris le mazout, sont classés sous cette rubrique, quel que soit le genre d'utilisateur ultime. Cette nouvelle approche, qui découle essentiellement des mêmes raisons que celles énoncées dans la classe précédente, a été utilisée pour la première fois à l'occasion du recensement de 1971.

Sauf cette exception, aucune modification n'a été apportée à cette classe de la Classification des activités économiques entre 1966 et 1971. Il n'existe qu'un seul "genre de commerce" dans la catégorie **Grossistes en produits pétroliers**, décrit ci-après.

Grossistes en produits pétroliers

Établissements vendant surtout de l'essence, du carburant diesel et du mazout, des huiles et graisses lubrifiantes, de l'asphalte, du kérosène, des gaz de pétrole liquéfiés et d'autres produits pétroliers de ce genre.

Wholesalers of Paper and Paper Products

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in paper, including newsprint and paper products, stationery and office and school supplies (excluding furniture and office machines). Also included here are dealers in greeting cards, rubber and metal stamps, typewriter and mimeograph paper, as well as combinations of these and other commodities noted above. The Standard Industrial Classification description is unchanged from the pre-1970 version; however, there were two minor changes in the descriptions of kinds of business which fall under this heading, as follows:

The 1961 and 1966 categories, Wholesalers of wrapping paper and paper bags, Wholesalers of other paper and paper products and Wholesalers of paper and paper products (general line), have been combined for the 1971 Census into a single new kind of business: Wholesalers of other and miscellaneous paper and paper products. As indicated earlier, the term "other" in this context refers to specialty lines of goods while the term "miscellaneous" is used to denote a combination of goods within the Standard Industrial Classification class, with none predominating. (Paper and paper products (general line) was the equivalent of "miscellaneous" in the 1961 and 1966 Censuses.)

With reference to Wholesalers of stationery and stationery supplies, no changes were made in the definition itself but the title was revised to Wholesalers of stationery and office supplies, which more accurately depicts the various types of commodities handled in this business category. Detailed descriptions of 1971 kinds of business in the **Wholesalers of Paper and Paper Products** classification are as follows:

Wholesalers of Fine Papers

Businesses primarily dealing in bulk writing, bond and other fine papers.

Wholesalers of Newsprint

Businesses primarily dealing in newsprint.

Wholesalers of Stationery and Office Supplies

Businesses primarily dealing in envelopes, greeting cards, writing paper, typewriter and mimeograph paper, folders and other office and school supplies, such as pens, pencils and writing ink.

Grossistes en papier et produits du papier

Cette catégorie comprend les établissements dont l'activité principale est la vente en gros de papier, y compris de papier journal et de produits en papier, de papeterie, de fournitures de bureau et de fournitures scolaires (non compris le mobilier et les machines de bureau). Cette rubrique comprend aussi les vendeurs de cartes de souhaits, d'estampes en caoutchouc et en métal, de papier à dactylographie et à miméographie, ainsi que de combinaisons des marchandises ci-dessus et autres. La description de la Classification des activités économiques est celle qui existait avant 1970; toutefois, deux modifications mineures ont été apportées aux descriptions des genres de commerce figurant dans cette rubrique:

Les catégories de 1961 et 1966, grossistes en papier d'emballage et en sacs en papier, grossistes en autres papiers et articles en papier et grossistes en papier et articles en papier (assortiment général) ont été regroupées pour le recensement de 1971 en un seul genre de commerce: Grossistes en papiers et articles en papier autres et divers. Comme il a été indiqué précédemment, le terme "autres" désigne ici des séries spécialisées de produits alors que le terme "divers" entend d'une combinaison de produits dans une même classe de la Classification des activités économiques sans qu'aucun ne domine. Le genre de commerce "Papier et articles en papier" (assortiment général) correspondait au terme "divers" lors des recensements de 1961 et 1966.

En ce qui concerne les Grossistes en papeterie et en fournitures de papeterie, aucune modification n'a été apportée à la définition même mais le titre est devenu Grossistes en papeterie et fournitures de bureau, titre qui représente avec plus de précision les divers genres de produits visés par ce genre de commerce. Voici une description détaillée des genres de commerce de 1971 dans la catégorie **Grossistes en papier et articles en papier**:

Grossistes en papiers fins

Établissements dont l'activité principale est la vente en vrac du papier à lettres, du papier bond et d'autres papiers fins.

Grossistes en papier journal

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de papier journal.

Grossistes en papeterie et fournitures de bureau

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros d'enveloppes, de cartes de souhaits, de papier à lettres, de papier à dactylographie et à miméographie, chemises, autres fournitures de bureau et fournitures scolaires telles que stylos, crayons et encre.

Wholesalers of Other and Miscellaneous Paper and Paper Products

- (a) Businesses primarily dealing in any other kind of paper and/or paper products, such as wrapping paper, paper bags, paperboard, cellophane, paper towels, toilet paper, etc.; and
- (b) businesses dealing in combinations of goods falling within the paper and paper products classification, with none predominating.

Wholesalers of General Merchandise

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in a diversified line of merchandise of which hardware, foods, clothing and sporting goods tend to be the most important, but none is sufficiently important to constitute a primary (major) activity. In accordance with the procedures adopted for use in the 1971 Census, this classification is assigned to all businesses with a multi-commodity mix in three or more Standard Industrial Classification classes, where no one line accounts for over 50% of total sales.

There were no significant changes in the revised Standard Industrial Classification wording and the only difference between the 1961 and 1966 and 1971 Kind of Business definitions is that the latter wording has been "stripped" to the bare essentials required for classification purposes. The 1971 description is as follows:

Wholesalers of General Merchandise

Businesses dealing in combinations of goods falling within various Standard Industrial Classification classes, with none predominating.

Wholesalers of Food

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in a specialty line of foods, or in any combination of dairy products, poultry products, fresh fruits, fresh vegetables, groceries, meat, meat products, fish, fish products, biscuits, other bakery products, breakfast cereals, canned foods, frozen foods, tea, coffee, spices, cocoa, flour, sugar, confectionery, soft drinks, or other foods or food products. Included here are businesses primarily engaged in bottling as well as selling fresh milk and cream, soft drinks, mineral water or natural spring water; and in packaging, shipping and selling fresh fish or fresh fruits and vegetables.

Grossistes en papiers et produits du papier autres et divers

- a) Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de tout autre genre de papiers et(ou) articles en papier tels que papier d'emballage, sacs en papier, carton, cellophane, serviettes, papier hygiénique, etc.; et
- b) Établissements dont l'activité principale est la vente en gros d'une combinaison de produits appartenant à la catégorie des papiers et des articles en papier, sans que les ventes d'un article en particulier ne dominant.

Grossistes de marchandises en général

Cette catégorie comprend les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros de divers types de marchandises dont les plus importants sont ordinairement la quincaillerie, l'alimentation, l'habillement et les articles de sport, sans qu'aucun de ces types de marchandises soit assez important pour constituer une activité dominante. Conformément aux procédures adoptées pour le recensement de 1971, cette catégorie représente tous les établissements vendant divers types de marchandises relevant de trois ou plusieurs catégories de la Classification des activités économiques mais dont aucun n'intervient pour plus de 50 % du chiffre total des ventes.

Aucune modification importante n'a été apportée à la formulation de la Classification des activités économiques révisée et le seul changement apporté en 1971 aux définitions des genres de commerce de 1961 et 1966 est qu'elles ont été réduites à l'essentiel pour fins de classification. La version de 1971 est formulée comme suit:

Grossistes en marchandises en général

Établissements vendant diverses marchandises classées dans plusieurs catégories de la Classification des activités économiques sans qu'aucune ne constitue une activité dominante.

Grossistes en aliments

Cette catégorie comprend les établissements dont l'activité principale est la vente en gros d'un type spécialisé de denrées alimentaires ou d'un assortiment de produits laitiers, volaille, fruits frais, légumes frais, produits d'épicerie, viande, produits de viande, poisson, produits de poisson, biscuits, autres produits de boulangerie-pâtisserie, céréales de table, conserves, aliments congelés, thé, café, épices, cacao, farine, sucre, confiserie, boissons gazeuses et autres aliments ou produits alimentaires. Sont compris dans ce groupe les établissements faisant surtout l'embouteillage ainsi que la vente de lait frais et de crème, de boissons gazeuses, d'eau minérale ou naturelle; et faisant l'emballage, l'expédition et la vente de poisson frais ou de fruits et légumes frais.

The Standard Industrial Classification description for this class was unchanged as a result of the 1970 revision but the kinds of business have been re-grouped and reduced in number from 21 to 12. The following Kind of Business changes were made between 1966 and 1971:

The Wholesalers of cigars, cigarettes and tobacco category, which had been grouped incorrectly with food products dealers, was shifted to its own Standard Industrial Classification class. It should be noted that this had been a separate class in the pre-1970 Standard Industrial Classification as well, but for purposes of convenience had been combined with the food wholesalers category in census publications.

A number of categories in which the major activity was dealing in a combination of food lines, i.e., Wholesalers of dairy and poultry products (general line); Wholesalers of food products except groceries (general line) and Wholesalers of groceries (general line), were absorbed into a single new kind of business: Wholesalers of miscellaneous foods. Another general line kind of business, Wholesalers of fruits and vegetables (general line), was combined with the two specialty-line categories (Wholesalers of fresh fruits and Wholesalers of fresh vegetables) to form another new kind of business: Wholesalers of fresh fruits and vegetables.

There were no additions as such to the 1971 listing, but there were a few disappearances. Wholesalers of soft drinks, Wholesalers of coffee, tea and spices, Wholesalers of sugar and Wholesalers of other food products except groceries were grouped with Wholesalers of other grocery specialties to form a single new kind of specialty-line business: Wholesalers of other food specialties.

Other changes were as follows: in Wholesalers of meats and meat products, lard was added as a major commodity line; in Wholesalers of biscuits and other bakery products, breakfast cereals (excluding milled cereals) and other flour confectionery products were added and the title amended to Wholesalers of biscuits and other flour confectionery and bakery products; in Wholesalers of canned foods, bottled goods were added; and in Wholesalers of flour, milled cereals were added. Most of these additional lines were formerly included in the "other" food specialties category. Lastly, the words "or frosted" were dropped from the title, Wholesalers of frozen or frosted foods.

Detailed descriptions of 1971 kinds of business in the Wholesalers of Food classification are as follows:

La description de la Classification des activités économiques pour cette catégorie est demeurée la même à la suite de la révision de 1970 mais les genres de commerce ont été regroupés et leur nombre est passé de 21 à 12. Les changements apportés aux genres de commerce entre 1966 et 1971 sont les suivants:

Les grossistes en cigares, cigarettes et tabac qui avaient été classés par erreur parmi les grossistes en produits alimentaires, se sont retrouvés dans une catégorie distincte de la Classification des activités économiques. Il faut souligner que ce groupe constituait une classe distincte avant 1970, mais pour des raisons d'ordre pratique il avait été assimilé à la catégorie des grossistes en produits alimentaires dans les publications du recensement.

Certaines catégories dont l'activité principale était la vente d'une combinaison de produits alimentaires, c.-à-d., les grossistes en produits laitiers et avicoles (assortiment général), les grossistes en produits alimentaires sauf l'épicerie (assortiment général) et les grossistes en articles d'épicerie (assortiment général) ont été regroupés en un nouveau genre de commerce: Grossistes en aliments divers. Un autre genre de commerce général, les grossistes en fruits et légumes (assortiment général) a été réuni avec deux genres de commerce en marchandises spécialisées (grossistes en fruits frais et grossistes en légumes frais) pour former un autre nouveau genre de commerce: les grossistes en fruits et légumes frais.

Aucun élément n'a été ajouté à la liste de 1971 mais certains éléments ont été supprimés. On a groupé les grossistes en boissons gazeuses, les grossistes en café, thé et épices, les grossistes en sucre et les grossistes en autres produits alimentaires (sauf l'épicerie) avec le groupe des grossistes en autres spécialités d'épicerie pour former un nouveau genre de commerce de spécialités: les grossistes en autres spécialités alimentaires.

Les autres changements sont les suivants: dans la catégorie des grossistes en viande et produits de viande, le saindoux a été ajouté aux principaux produits; dans la catégorie des grossistes en biscuits et autres produits de la boulangerie, les céréales de table (sauf les céréales moulues) et les autres produits de confiserie à base de farine ont été ajoutés et le titre de la catégorie est devenu Grossistes en biscuits et autres produits à base de farine et autres produits de la boulangerie; les produits en bouteille ont été ajoutés à la catégorie des grossistes en aliments en conserve; les céréales moulues ont été ajoutées à la catégorie des grossistes en farine. La plupart de ces produits supplémentaires étaient autrefois compris dans la catégorie des "autres" spécialités alimentaires. Enfin, les mots "ou glacés" ont été supprimés du titre Grossistes en aliments congelés ou glacés.

Les genres de commerce de 1971 dans la catégorie des Grossistes en alimentation sont décrits comme suit:

Wholesalers of Confectionery

Businesses primarily dealing in sugar and chocolate confectioneries and allied products, such as chewing gum, popcorn, potato chips, salted nuts, fountain fruits and syrups.

Wholesalers of Dairy Products

Businesses primarily dealing in milk, butter, cheese, cream, ice cream, etc.

Wholesalers of Poultry and Eggs

Businesses primarily dealing in live and dressed poultry and eggs.

Wholesalers of Fish and Sea Foods

Businesses primarily dealing in fresh and cured fish and other sea foods such as lobsters, oysters, etc.

Wholesalers of Frozen Foods

Businesses primarily dealing in frozen meats, poultry, fish, vegetables, fruits, juices and other frozen foods.

Wholesalers of Fresh Fruits and Vegetables

Businesses primarily dealing in fresh fruits and/or fresh vegetables.

Wholesalers of Meats and Meat Products

Businesses primarily dealing in fresh, cured and cooked meats and lard.

Wholesalers of Biscuits and Other Flour Confectionery and Bakery Products

Businesses primarily dealing in bread, biscuits, cakes, breakfast cereals (except milled cereals) and other flour confectionery products.

Wholesalers of Canned Foods

Businesses primarily dealing in canned and bottled fruits, vegetables, fish, meats, baby foods, juices, milk, soups, pickles, jams, jellies, sauces, etc.

Wholesalers of Flour

Businesses primarily dealing in flour and other milled cereals.

Wholesalers of Other Food Specialties

Businesses primarily dealing in grocery and other food products which cannot be assigned to any of the above categories, such as coffee, cocoa, tea, sugar, honey, bottling and selling soft drinks and natural spring water.

Grossistes en confiserie

Établissements vendant surtout des produits de sucre et de chocolat et produits connexes tels que gomme à mâcher, maïs soufflé, croustilles, noix salées, fruits confits et sirops concentrés.

Grossistes en produits laitiers

Établissements vendant surtout du lait, du beurre, du fromage, de la crème, de la crème glacée, etc.

Grossistes en volaille et oeufs

Établissements vendant surtout la volaille vivante et apprêtée et des oeufs.

Grossistes en poisson et fruits de mer

Établissements vendant surtout du poisson frais ou traité et d'autres fruits de mer, tels que homards, huîtres, etc.

Grossistes en aliments congelés

Établissements vendant surtout des viandes, de la volaille, du poisson, des légumes, des fruits, des jus congelés et d'autres aliments congelés.

Grossistes en fruits et légumes frais

Établissements vendant surtout des fruits et(ou) légumes frais.

Grossistes en viandes et produits de la viande

Établissements vendant surtout des viandes fraîches, fumées, salées ou cuites et du saindoux.

Grossistes en biscuits et autres confiseries de farine et de produits de boulangerie

Établissements vendant surtout du pain, des biscuits, des gâteaux, des céréales de table (sauf des céréales moulues) et autres produits de confiserie à base de farine.

Grossistes en conserves

Établissements se spécialisant dans la vente d'aliments en conserve et en bouteille: fruits, légumes, poisson, viandes, aliments pour bébés, jus, lait, soupes, cornichons, confitures, gelées, sauces, etc.

Grossistes en farine

Établissements se spécialisant dans la vente de farine et d'autres céréales moulues.

Grossistes en d'autres spécialités alimentaires

Établissements vendant surtout des produits d'épicerie et d'autres produits alimentaires qu'on ne peut classer dans l'une des rubriques susmentionnées, par exemple, le café, le cacao, le thé, le sucre, le miel, la mise en bouteilles et la vente de boissons gazeuses et d'eau minérale.

Wholesalers of Miscellaneous Foods

Businesses dealing in combinations of goods falling within the food products classification, with none predominating.

Wholesalers of Tobacco Products

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in tobacco, cigars, cigarettes and tobacco products. Wholesalers of cured tobacco, as well as chewing and snuff tobacco, are also included here but wholesalers of raw leaf tobacco are classified to Standard Industrial Classification 602 "Wholesalers of farm products". (The pre-1970 Standard Industrial Classification wording did not include chewing and snuff tobacco.) There were no significant changes between 1966 and 1971 in the "kind of business" definition, which reads as follows:

Wholesalers of Tobacco Products

Businesses primarily dealing in cured tobacco, cigars, cigarettes and other tobacco products.

Wholesalers of Drugs and Toilet Preparations

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in pharmaceuticals, proprietary and patent medicines, druggists' sundries, cosmetics, toiletries, toilet preparations and soaps. Wholesalers mainly dealing in animal and pet medicines, medicinal herbs, sanitary supplies, etc., are also included in this classification. However, dealers in laundry soaps, detergents and cleansers are classified to Wholesalers, n.e.s.

As in a number of other cases, the Standard Industrial Classification description for this class remained unchanged in the 1970 revision, but the kinds of business were reorganized and reduced in number for 1971 Census purposes. This reduction stems, in part, from the transfer of two Kind of Business categories from what was then (1961 and 1966) known as the Chemicals, Drugs and Allied Products group, but of which they were not, according to the Standard Industrial Classification, correctly a part. (These two categories, Wholesalers of industrial chemicals and Wholesalers of other chemicals, drugs and allied products, have been combined into a single new kind of business, Wholesalers of industrial and household chemicals and, with the exception of one or two activities which remained in the drug sundries category, transferred to Wholesalers, n.e.s.) Other changes between 1966 and 1971 are as follows:

Grossistes en aliments divers

Établissements vendant une combinaison de produits compris dans le groupe des produits alimentaires, sans qu'aucun produit ne constitue une activité dominante.

Grossistes en produits du tabac

Ce groupe comprend les établissements dont l'activité principale est la vente en gros de tabac, de cigares, de cigarettes et de produits du tabac. Les grossistes en tabac traité, en tabac à chiquer et à priser, sont également classés dans cette rubrique, mais les grossistes en tabac brut en feuilles sont classés dans la rubrique 602 de la Classification des activités économiques (Grossistes en produits agricoles). (La rubrique utilisée avant 1970 ne comprenait pas le tabac à chiquer ni le tabac à priser.) Aucune modification importante n'a été apportée entre 1966 et 1971 à la définition du "genre de commerce" que voici:

Grossistes en produits du tabac

Établissements vendant surtout du tabac traité, des cigares, des cigarettes et d'autres produits du tabac.

Grossistes en médicaments et préparations de toilette

Ce groupe est composé d'établissements dont l'activité principale est la vente en gros de produits pharmaceutiques, de spécialités pharmaceutiques et de médicaments brevetés, d'articles divers de pharmacie, de cosmétiques, d'articles de toilette et de parfumerie et de savons. Les grossistes vendant surtout des médicaments pour animaux domestiques et autres, des herbes médicinales, des fournitures sanitaires, etc., sont également assimilés à ce groupe. Toutefois, les vendeurs de savons de lessive, de détergents et de produits de nettoyage sont classés parmi les grossistes, n.c.a.

Comme pour nombre d'autres cas, la description de cette catégorie est demeurée la même dans la version révisée de 1970 mais les genres de commerce ont été remaniés et leur nombre a été réduit pour le recensement de 1971. Cette réduction s'explique en partie par le transfert de deux genres de commerce à partir du groupe connu alors (1961 et 1966) sous le nom de produits chimiques, drogues et produits assimilés mais dont ils ne faisaient pas partie d'après la Classification des activités économiques. (Ces deux catégories: grossistes en produits chimiques industriels et grossistes en d'autres produits chimiques, drogues et produits connexes ont été réunies pour former un seul genre de commerce, les grossistes en produits chimiques à usage industriel et ménager, et, à part une ou deux activités qui sont demeurées dans la catégorie des articles de pharmacie, sont passées au groupe des grossistes, n.c.a.) Les autres changements intervenus entre 1966 et 1971 sont les suivants:

Wholesalers of drugs and drug sundries (general line), dealing in a diversified line of drugs, drug sundries and toilet preparations with none predominating, became part of either Wholesalers of drugs or Wholesalers of drug sundries and miscellaneous drugs and toilet preparations. (It will be recalled that the term "miscellaneous" replaced the "general line" designation.) The decision as to which classification is assigned depends on whether ethical drugs and proprietary medicines or drug sundries, miscellaneous drugs and toilet preparations comprise the major commodity group.

Wholesalers of drug sundries became the other major component, with Wholesalers of drugs and drug sundries (general line), of the new and expanded kind of business, Wholesalers of drug sundries and miscellaneous drugs and toilet preparations. This category was broadened to include dealers not only in the traditional drug sundries lines (druggists' rubber goods, first-aid supplies, personal health accessories, etc.) but also in certain types of commodities, namely, animal medicines and medicinal herbs previously included in the Wholesalers of other chemicals, drugs and allied products kind of business. (See also the second paragraph in this section.)

For the 1971 Census, Wholesalers of soaps and toilet preparations was re-titled Wholesalers of toilet soaps and toilet preparations (laundry soaps, cleaning compounds, etc., excluded as in the past); and Wholesalers of drugs and patent medicines (specialty lines) became simply Wholesalers of drugs. In neither case was there any significant change in the commodity content of these kinds of business.

Detailed descriptions of 1971 kinds of business in the **Wholesalers of Drugs and Toilet Preparations** classification are as follows:

Wholesalers of Drugs

Businesses primarily dealing in ethical drugs and/or proprietary medicines.

Wholesalers of Toilet Soaps and Toilet Preparations

Businesses primarily dealing in toilet soaps, cosmetics, toothpaste, hair dyes and other beauty supplies, etc.

Wholesalers of Drug Sundries and Miscellaneous Drugs and Toilet Preparations

(a) Businesses primarily dealing in drug sundries, such as druggists' rubber goods, first-aid supplies, tooth-

Les grossistes en produits pharmaceutiques et articles divers de pharmacie (assortiment général) qui vendent un assortiment varié de produits pharmaceutiques, d'articles de pharmacie et d'articles de toilette sans qu'aucune marchandise ne domine, ont été assimilés soit aux grossistes en produits pharmaceutiques, soit aux grossistes en articles divers vendus dans les pharmacies, divers produits pharmaceutiques et articles de toilette. (On se rappellera que le terme "divers" a remplacé l'expression "assortiment général".) La décision de déterminer dans quelle rubrique classer un produit est prise suivant que les médicaments brevetés, les spécialités ou les articles de pharmacie, les produits pharmaceutiques diverses ou les articles de toilette constituent le groupe principal de produits.

Les grossistes en articles divers de pharmacie sont l'autre élément important qui, avec les grossistes en drogues et articles divers de pharmacie (assortiment général), constitue le nouveau genre de commerce étendu: les grossistes en articles divers vendus dans les pharmacies, divers produits pharmaceutiques et articles de toilette. Cette catégorie a été élargie de façon à inclure les vendeurs non seulement des articles habituels de pharmacie (articles d'hygiène en caoutchouc, fournitures de premiers soins, accessoires d'hygiène personnelle, etc.) mais encore de certains produits notamment les médicaments vétérinaires et les herbes médicinales qui étaient auparavant en compte par le genre de commerce, grossistes en d'autres produits chimiques, drogues et produits assimilés. (Voir également le deuxième paragraphe de cette section.)

Pour le recensement de 1971, les grossistes en savons et articles de toilette sont devenus les grossistes en savons de toilette et articles de toilette (savons de lessive, produits de nettoyage, etc., comme par le passé exclus); et les grossistes en produits pharmaceutiques et médicaments brevetés (spécialités) sont devenus simplement grossistes en produits pharmaceutiques. Dans chacun de ces cas, aucune modification importante n'a été apportée à la liste des produits composant ces genres de commerce.

Les genres de commerce de 1971 constituant le groupe des Grossistes en médicaments et produits de toilette sont décrits de la façon suivante:

Grossistes en produits pharmaceutiques

Établissements vendant surtout des médicaments sur ordonnance et(ou) des spécialités pharmaceutiques.

Grossistes en savon de toilette et articles de toilette

Établissements vendant surtout des savons de toilette, des cosmétiques, de la pâte dentifrice, de la teinture à cheveux et d'autres produits de toilette, etc.

Grossistes en articles divers vendus dans les pharmacies, divers produits pharmaceutiques, divers articles de toilette

a) Établissements vendant surtout des articles pharmaceutiques divers, tels que les articles d'hygiène en caout-

brushes, razor blades, hair nets, foot aids and such products as animal medicines, medicinal herbs, sanitary supplies, etc.; and

- (b) businesses dealing in combinations of goods falling within the drugs and toilet preparations classification, with none predominating.

Wholesalers of Apparel and Dry Goods

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in clothing, furnishings, accessories, furs, footwear, dry goods, piece goods and notions. Dealers in work clothing and uniforms, hosiery, millinery and intimate apparel are also included in this classification. Many of the commodities which are normally handled by this type of wholesaler were combined in the 1970 Standard Industrial Classification revision; however, the class as a whole is basically unchanged from the previous edition.

For this reason, changes in the kind-of-business definitions were restricted to those of a structural nature only, designed to simplify the classification process and eliminate the over-refinements within this Standard Industrial Classification grouping. This was done by combining some kinds of business and by dropping others into the "other and miscellaneous" category. A detailed analysis of these modifications is given below:

Two general-line kinds of business, where no one commodity line predominated, Wholesalers of clothing and/or furnishings (general line) and Wholesalers of dry goods (general line), became the "miscellaneous" part of a new combined kind of business: Wholesalers of other and miscellaneous apparel and dry goods. The remaining part of this kind of business, identified by the designation "other", includes wholesalers of specialty lines of apparel and dry goods not elsewhere classified (as in the 1961 and 1966 category, Wholesalers of miscellaneous dry goods). Added here in 1971 were millinery and millinery supplies dealers, previously a separate kind of business in this classification.

An additional two kinds of business "disappeared" as a result of being combined with other categories. Wholesalers of clothing, men's and boys' and Wholesalers of furnishings, men's and boys' were combined to form a single kind of business: Wholesalers of men's and boys' clothing and furnishings. On the other hand, the Wholesalers of work clothing category was split, part going to the latter kind of business (work clothing) and part to Wholesalers of women's, misses' and children's outerwear (uniforms).

chouc, les fournitures de premiers soins, les brosses à dents, les lames de rasoir, les résilles, les articles pour le traitement des pieds et des produits tels que les médicaments vétérinaires, les herbes médicinales, les fournitures d'hygiène, etc.; et

- b) Établissements vendant une combinaison de produits entrant dans la catégorie de médicaments et préparations de toilette sans qu'aucun produit ne domine.

Grossistes en habillement et mercerie

Ce groupe est constitué des établissements dont l'activité principale est la vente en gros de vêtements, d'articles et d'accessoires d'habillement, de fourrures, de chaussures, de mercerie, de tissus à la verge et de menus articles. Les vendeurs de vêtements et d'uniformes de travail, de bas, de chapeaux et de sous-vêtements sont également compris dans ce groupe. Bon nombre des produits qui sont normalement vendus par ce genre de grossiste ont été combinés dans la version révisée de la Classification des activités économiques de 1970; toutefois, la catégorie est demeurée essentiellement la même que dans l'édition précédente.

Pour cette raison, les modifications apportées aux définitions des genres de commerce ont été exclusivement de nature structurale dans le but de simplifier le processus de classification et d'éliminer les raffinements exagérés à l'intérieur de ce groupe de la Classification des activités économiques. Cela a été réalisé en regroupant certains genres de commerce et en supprimant d'autres dans la catégorie "autres et divers". Une analyse détaillée de ces modifications est donnée ci-après:

Deux genres de commerce en marchandises générales dont aucune marchandise ne constitue l'activité dominante soit les grossistes en vêtements et(ou) fournitures (assortiment général) et les grossistes en mercerie (assortiment général) ont constitué la partie "divers" d'un nouveau genre de commerce combiné: les grossistes en vêtements et autres articles de mercerie. Le second élément de ce genre de commerce, désigné par le terme "autres", comprend les grossistes en spécialités d'habillement et de mercerie non classées ailleurs (comme dans la catégorie de 1961 et 1966: les grossistes en mercerie diverse). Ont été intégrés à ce groupe en 1971 les vendeurs de chapeaux et garnitures pour chapeaux qui constituaient antérieurement un genre de commerce distinct.

Deux autres genres de commerce ont disparu par suite de leur fusion avec d'autres catégories. Les grossistes en vêtements pour hommes et garçons et les grossistes en fournitures pour hommes et garçons ont été combinés pour former un seul genre de commerce: les grossistes en vêtements pour hommes et garçons. Par ailleurs, la catégorie des grossistes en vêtements de travail a été scindée, une partie allant à ce dernier genre de commerce (vêtements de travail) et une partie allant aux grossistes en vêtements pour femmes, jeunes filles et enfants (uniformes).

In conjunction with the above, two kinds of business were re-titled in the 1971 Census. Wholesalers of clothing, women's became Wholesalers of women's, misses' and children's outerwear; and Wholesalers of hosiery, underwear and other women's apparel and accessories was changed to Wholesalers of women's, misses' and children's hosiery, underwear and apparel accessories.

Detailed descriptions of 1971 kinds of business in the Wholesalers of Apparel and Dry Goods classification are as follows:

Wholesalers of Men's and Boys' Clothing and Furnishings

Businesses primarily dealing in men's and boys' outerwear, underwear and accessories. Dealers in men's work clothing are also included here.

Wholesalers of Women's, Misses' and Children's Outerwear

Businesses primarily dealing in women's, misses' and children's coats, dresses, suits, skirts, blouses, uniforms, etc.

Wholesalers of Women's, Misses' and Children's Hosiery, Underwear and Apparel Accessories

Businesses primarily dealing in women's, misses' and children's hosiery, underwear, corsets, gloves and other accessories.

Wholesalers of Furs and Fur Clothing

Businesses primarily dealing in dressed furs and fur clothing.

Wholesalers of Shoes and Other Footwear

Businesses primarily dealing in men's, women's and children's footwear made of leather, rubber and other materials.

Wholesalers of Piece Goods

Businesses primarily dealing in piece goods made of silk, cotton, wool, rayon, nylon, etc.

Wholesalers of Notions

Businesses primarily dealing in notions or smallwares, such as ribbons, laces, thread, knitting yarns, buttons, fasteners, pins, etc.

Wholesalers of Other and Miscellaneous Apparel and dry Goods

- (a) Businesses primarily dealing in any other kind of apparel and/or dry goods, such as millinery and millinery supplies; and
- (b) businesses dealing in combinations of goods falling within the apparel and dry goods classification, with none predominating.

En outre, les titres de deux genres de commerce ont été reformulés à l'occasion du recensement de 1971. Les grossistes en vêtements pour femmes sont devenus les grossistes en vêtements pour femmes, jeunes filles et enfants; et les grossistes en bas, sous-vêtements et autres accessoires pour femmes sont devenus les grossistes en bas, sous-vêtements et accessoires pour femmes, jeunes filles et enfants.

Les genres de commerce de 1971 qui composent la catégorie des Grossistes en habillement et mercerie sont décrits comme suit:

Grossistes en vêtements pour hommes et garçons

Établissements vendant surtout des vêtements de dessus, des sous-vêtements et des accessoires pour hommes et garçons. Les vendeurs de vêtements de travail pour hommes sont également compris dans ce groupe.

Grossistes en vêtements pour dames, jeunes filles et enfants

Établissements vendant surtout des manteaux, des robes, des tailleurs, des jupes, des blouses, des uniformes, etc. pour femmes, jeunes filles et enfants.

Grossistes en bas, sous-vêtements et accessoires pour dames, jeunes filles et enfants

Établissements vendant surtout des bas, des sous-vêtements, des gaines, des gants et autres accessoires.

Grossistes en fourrures et vêtements de fourrure

Établissements vendant surtout des fourrures apprêtées et des vêtements en fourrure.

Grossistes en chaussures et autres articles chaussant

Établissements vendant surtout des chaussures en cuir, en caoutchouc et autres matières pour hommes, femmes et enfants.

Grossistes en tissus à la pièce

Établissements vendant surtout des tissus à la pièce en soie, en coton, en laine, en rayonne, en nylon, etc.

Grossistes en mercerie

Établissements vendant surtout des nouveautés ou des menus articles tels que rubans, lacets, fil, filés à tricot, boutons, fermetures, épingles, etc.

Grossistes en vêtements et autres articles de merceries

- a) Établissements vendant surtout tous les autres genres d'articles d'habillement et/ou de mercerie, tels que chapeaux et garnitures de chapeaux; et
- b) Établissements vendant une combinaison de produits du groupe, habillement et mercerie sans qu'aucun des produits ne domine.

Wholesalers of Household Furniture and House Furnishings

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in household furniture; carpets, rugs and other floor coverings; blankets, linens, curtains, draperies, china, glassware and crockery. Wholesalers mainly dealing in earthen kitchenware, pottery, mirrors, trays, art goods, pictures and picture frames, etc., are also included in this classification. However, dealers in household electrical appliances (including phonographs) are classified to Wholesalers of electrical machinery, equipment and supplies and dealers in office and professional furniture are classified to Wholesalers of machinery and equipment, n.e.s.

Although the classification itself was basically unaltered from the pre-1970 Standard Industrial Classification wording (with the exception of the title, where the word "household" was inserted before "furniture"), there were several changes in the Kind of Business listing. In particular, three kinds of business were shifted out of **Wholesalers of Household Furniture and Home Furnishings**, in all cases, in order to correct classification errors of the past and to ensure that the category would more closely adhere to the Standard Industrial Classification structure. Consequently, Wholesalers of office furniture was transferred to Wholesalers of machinery and equipment, n.e.s.; Wholesalers of brooms and brushes and Wholesalers of musical instruments and sheet music were moved to Wholesalers, n.e.s.

Other changes were as follows: Wholesalers of other house furnishings was re-titled Wholesalers of other and miscellaneous household furniture and house furnishings and phonograph records, non-electric record players and non-electric sewing machines were dropped from the commodity listing (dealers in phonograph records are now listed under Wholesalers n.e.s.) the word "household" was inserted in the title of Wholesalers of china, glassware, crockery and pottery; and the title Wholesalers of household linens, draperies, etc. was expanded to read Wholesalers of household linens, draperies and other textile house furnishings.

Detailed descriptions of 1971 kinds of business in the **Wholesalers of Household Furniture and House Furnishings** classification are as follows:

Wholesalers of Household Furniture

Businesses primarily dealing in household furniture made of wood, metal, fibre or other material and in related component parts.

Wholesalers of Household China, Glassware, Crockery and Pottery

Businesses primarily dealing in household china, glassware, crockery and pottery.

Grossistes en meubles de maison et accessoires d'ameublement

Ce groupe est composé d'établissements dont l'activité principale est la vente en gros de meubles de maison, tapis, moquettes et autres revêtements de sol; de couvertures, rideaux, linge de maison, tentures, vaisselle, verrerie et poterie. Les grossistes vendant surtout des articles en faïence, de la poterie, des miroirs, tableaux, objets d'art, tableaux et cadres, etc., sont également compris dans ce groupe. Toutefois, les vendeurs d'appareils électro-ménagers (y compris les phonographes) sont classés dans le groupe des grossistes en machines, matériel et fournitures électriques et les vendeurs de meubles de bureau et à usage professionnel sont assimilés au groupe des grossistes en machines et équipement, n.c.a.

Bien que le classement soit resté fondamentalement le même que celui de la Classification des activités économiques de 1960 (à l'exception du titre où on a ajouté au terme "meubles" l'expression "de maison"), plusieurs modifications ont été apportées à la liste des genres de commerce. Notamment, trois genres de commerce ont été écartés du groupe des **Grossistes en meubles de maison et accessoires d'ameublement**, dans le but de corriger les erreurs de classification antérieures et pour constituer une catégorie qui soit plus conforme à celle de la Classification des activités économiques. En conséquence, le groupe des grossistes en meubles de bureau est passé à celui des grossistes en machines et équipement, n.c.a.; les grossistes en balais et brosses et les grossistes en instruments de musique et musique en feuilles ont été assimilés aux grossistes, n.c.a.

Les autres changements ont été les suivants: les grossistes en autre ameublement de maison sont devenus les grossistes en meubles et autres articles d'ameublement; disques de phonographe, les tourne-disques non électriques et les machines à coudre non électriques ont été retirés de la liste des produits (les vendeurs de disques de phonographe sont maintenant classés dans le groupe des grossistes, n.c.a.); l'expression "ménagères" a été ajoutée au titre grossistes en porcelaine, verrerie, faïence et poterie; et le groupe des grossistes en toiles et tentures ménagères, etc. a été élargi et est devenu le groupe des grossistes en linge de maison, rideaux et autres articles ménagers en tissu.

La description détaillée des genres de commerce de 1971 dans le groupe des **Grossistes en meubles de maison et accessoires d'ameublement** est la suivante:

Grossistes en meubles

Établissements vendant surtout des meubles de maison en bois, en métal, en fibre ou autre matière et éléments connexes.

Grossistes en vaisselle, verrerie, faïence et poterie ménagères

Établissements vendant surtout de la porcelaine, de la verrerie, de la faïence et de la poterie de maison.

Wholesalers of Floor Coverings

Businesses primarily dealing in soft (carpets, rugs) and/or hard (linoleum, vinyl tiles, etc.) floor coverings.

Wholesalers of Household Linens, Draperies and Other Textile House Furnishings

Businesses primarily dealing in household linens (sheets, pillow slips, etc.), blankets, table cloths, pillows, cushions, curtains, draperies and other textile house furnishings.

Wholesalers of Other and Miscellaneous Household Furniture and House Furnishings

- (a) Businesses primarily dealing in any other kind of household furnishings, such as mirrors, window blinds and shades, curtain rods, trays, art goods, pictures and picture frames; and
- (b) businesses dealing in combinations of goods falling within the household furniture and house furnishings classification, with none predominating.

Wholesalers of Motor Vehicles and Accessories

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in motor vehicles, motor vehicle accessories and parts (including tires), general-use tractors, snowmobiles and garage and service station equipment. Wholesalers primarily engaged in rebuilding fuel pumps, brake shoes and other automotive parts, in servicing gasoline pumps and other service station equipment, or in retreading, recapping or vulcanizing tires, are also included in this classification. However, dealers in farm tractors, as well as construction and industrial vehicular equipment, etc., are classified elsewhere.

At first glance, there appear to be many differences between the 1960 and 1970 editions of the Standard Industrial Classification in the description of this class. For example, in the latter edition, wholesale dealing in garage and service station equipment, rebuilding of automotive parts and tire retreading, etc., are all shown for the first time as constituting part of Wholesalers of motor vehicles and accessories. These changes were actually made (in the Standard Industrial Classification) during the intercensal period and are therefore already part of the census Kind of Business structure. On the other hand, some of the designated activities actually are new to wholesale trade, i.e., wholesale dealing in snowmobiles and campers and engaging in specialized commercial motor vehicle repairs.

Changes in kinds of business are as follows: Wholesalers of motor vehicles now includes dealers in

Grossistes en revêtements du sol

Établissements vendant surtout des revêtements de sol souples (tapis, moquettes) et(ou) rigides (linoléum, carreaux en vinyle, etc.).

Grossistes en linge de maison, rideaux et autres articles ménagers

Établissements vendant surtout du linge de maison (draps, housses d'oreillers, etc.), couvertures, nappes, oreillers, coussins, rideaux, tentures et autres articles ménagers en tissu.

Grossistes en meubles et autres articles d'ameublement

- a) Établissements vendant surtout tous les autres genres d'articles ménagers tels que miroirs, stores, plateaux, objets d'art, tableaux et cadres; et
- b) Établissements vendant une combinaison de produits du groupe des meubles de maison et accessoires d'ameublement sans qu'aucun produit ne domine.

Grossistes en véhicules à moteur et accessoires

Ce groupe est composé des établissements dont l'activité principale est la vente en gros de véhicules à moteur, d'accessoires et de pièces de rechange pour l'automobile (y compris les pneus), de tracteurs d'usage général, de motoneiges et de matériel pour garages et stations-service. Les grossistes s'occupant surtout de la reconstruction de pompes à essence, de sabots de freins et d'autres pièces d'automobiles, l'entretien des postes de distribution d'essence et d'autre matériel de station-service, ou le rechapage, la réfection de bandes de roulement et la vulcanisation de pneus sont également assimilés à ce groupe. Toutefois, les vendeurs de tracteurs agricoles, de matériel roulant pour la construction et l'industrie, etc., sont classés ailleurs.

À première vue, la description de ce groupe dans l'édition de la Classification des activités économiques de 1970 et celle de 1960 semble différer sous de nombreux rapports. Par exemple, dans la dernière édition, la vente en gros de matériel pour garages et stations-service, la remise à neuf de pièces d'automobiles et le rechapage de pneus, etc., font partie pour la première fois du groupe des grossistes en véhicules à moteur et accessoires. Ces changements (dans la Classification des activités économiques) sont intervenus pendant la période intercensitaire et sont donc déjà intégrés à l'ensemble des genres de commerce pour le recensement. Par ailleurs, certaines des activités désignées sont en réalité nouvelles au commerce de gros, c.-à-d., la vente en gros de motoneiges et de campeuses, les réparations spécialisées des véhicules utilitaires.

Voici les changements apportés aux genres de commerce: les grossistes en véhicules à moteur com-

campers and snowmobiles, as well as businesses engaged in specialized commercial motor vehicle repair; Wholesalers of automotive parts and accessories has been re-titled Wholesalers of automotive parts, accessories and supplies and broadened to include automotive parts rebuilding (previously a separate kind of business); Wholesalers of other automotive equipment has been re-titled Wholesalers of service station equipment and supplies but with no change in content; and a new general-line kind of business Wholesalers of miscellaneous motor vehicles and accessories has been added to the listing for 1971 Census purposes.

Detailed descriptions of 1971 kinds of business in the **Wholesalers of Motor Vehicles and Accessories** classification are as follows:

Wholesalers of Motor Vehicles

Businesses primarily dealing in new and used passenger and commercial motor vehicles, such as automobiles, trucks, buses, truck trailers, campers, motorcycles, snowmobiles and general-use tractors. Businesses mainly engaged in specialized commercial motor vehicle repairs are also included here. Dealers in special-purpose tractors are assigned to other categories depending on the type of tractors and their purpose.

Wholesalers of Automotive Parts, Accessories and Supplies

Businesses primarily dealing in new and used automotive parts, accessories, auto body and upholsterers' supplies and automotive chemicals. Rebuilders of automotive parts (fuel pumps, water pumps, brake shoes, clutches, solenoids, etc., except engines and transmissions) are also included here.

Wholesalers of Tires and Tubes

Businesses primarily dealing in tires and tubes for motor vehicles and bicycles, or engaged in tire repair and retreading.

Wholesalers of Service Station Equipment and Supplies

Businesses primarily dealing in new and used equipment for garages, service stations and auto coin washes (or engaged in the repair of such equipment), as well as auto mechanics' tools and other service station and garage supplies.

Wholesalers of Miscellaneous Motor Vehicles and Accessories

Businesses dealing in combinations of goods falling within the motor vehicles and accessories classification, with none predominating.

prennent désormais les vendeurs de campeuses et de motoneiges, ainsi que les établissements s'occupant de la réparation spécialisée de véhicules utilitaires; les grossistes en pièces et accessoires d'automobiles sont devenus les grossistes en pièces, accessoires et fournitures d'automobiles et ce groupe a été élargi de façon à englober la remise à neuf de pièces d'automobiles (antérieurement un genre de commerce distinct); les grossistes en autre équipement pour automobiles sont devenus les grossistes en équipement et fourniture destinés aux stations-service mais sans changement du contenu; et le genre de commerce de marchandises générales grossistes en véhicules à moteur et accessoires divers a été ajouté à la liste aux fins du recensement de 1971.

Voici la description détaillée des genres de commerce de 1971 dans le groupe des **Grossistes en véhicules à moteur et accessoires**:

Grossistes en véhicules à moteur

Établissements vendant surtout des véhicules à moteur et utilitaires neufs et d'occasion, tels que les automobiles, camions, autocars, remorques de camions, campeuses, motocyclettes, motoneiges et tracteurs pour usage général. Les établissements s'occupant surtout de réparations spécialisées de véhicules utilitaires sont également compris dans ce groupe. Les vendeurs de tracteurs spéciaux sont classés dans d'autres groupes suivant le genre de tracteurs et leur usage.

Grossistes en pièces, accessoires et fournitures d'automobiles

Établissements vendant surtout des pièces et accessoires d'automobiles neufs ou usagés, des fournitures de carrosserie et de rembourrage et des produits chimiques pour les automobiles. Les établissements qui s'occupent de remettre à neuf les pièces d'automobiles (pompes à essence, pompes à eau, sabots de freins, embrayages, solénoïdes, etc., sauf les moteurs et transmissions) sont aussi classés dans ce groupe.

Grossistes en pneus et chambres à air

Établissements se spécialisant dans la vente de pneus et de chambres à air pour véhicules automobiles et bicyclettes, ou s'occupant de la réparation et du rechapage des pneus.

Grossistes en équipement et fournitures destinés aux stations-service

Établissements dont l'activité principale est la vente de matériel neuf et usagé pour les garages, les stations-service et les lave-auto automatiques (ou la réparation de matériel de ce genre), ainsi que des outils de mécaniciens et d'autres fournitures pour les stations-service et les garages.

Grossistes en véhicules à moteur et accessoires divers

Établissements vendant surtout une combinaison de produits classés dans la catégorie des véhicules à moteur et accessoires sans qu'aucun produit ne domine.

Wholesalers of Electrical Machinery, Equipment and Supplies

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in electric power equipment, such as generators, transformers, electric motors and electrical instruments (and including their repair); household electrical appliances, equipment and accessories; radios, television sets and related equipment; and wiring devices and other electrical supplies. Wholesalers mainly dealing in electronic data processing equipment and other electronic devices, or engaged in the repair of such equipment, are also included in this classification.

Several new activities were incorporated in this class as a result of the 1970 Standard Industrial Classification revision, including wholesaling or repair activities in the "electronic equipment" categories noted above as well as in air-conditioning units (window type) and electric heating equipment. The 1971 kind of business structure, reflecting these and other changes, is described in the following paragraphs:

The Wholesalers of other household electrical appliances (specialty lines) category was expanded to include dealers in air-conditioning units (window type), sewing machines, vacuum cleaners, humidifiers, fans and all kinds of electric heating equipment; also, the specialty line designation was dropped and the title changed to Wholesalers of household electrical appliances and supplies.

The Wholesalers of radios and television sets and equipment category was broadened to include dealers in tape recorders, tape decks, record players and other electronic audio and visual entertainment equipment and the title was changed to Wholesalers of household electronic equipment and supplies.

In Wholesalers of wiring supplies and construction materials, the word electrical was inserted in the title for purposes of clarification; the new title is Wholesalers of electrical wiring supplies and electrical construction materials.

Wholesalers of apparatus and equipment (an extremely vague description) became Wholesalers of electrical generation and transmission equipment and supplies, but with no change in the commodity content.

As noted above, this classification now includes wholesaling or repair activities in a number of electronics products. Such dealers are included in a new kind of business entitled Wholesalers of electronic equipment and supplies.

Grossistes en machines, matériel et fournitures électriques

Ce groupe comprend les établissements dont l'activité principale est la vente en gros de matériel utilisant l'énergie électrique tel que dynamos, transformateurs, moteurs et instruments électriques (y compris leurs réparations); appareils, matériel et accessoires électroménagers; appareils radio, téléviseurs et matériel de ce genre; accessoires de câblage et autres fournitures électriques. Sont également compris dans ce groupe les grossistes vendant surtout du matériel électronique pour le traitement des données et autres accessoires électroniques, ou s'occupant de leurs réparations.

Plusieurs nouvelles activités ont été incorporées à ce groupe par suite de la révision de la Classification des activités économiques de 1970, notamment la vente en gros et la réparation de matériel électronique mentionné ci-haut et des climatiseurs (pour fenêtres) et matériel de chauffage électrique. La structure des genres de commerce de 1971, qui tient compte de ces nouveautés et autres changements, est décrite dans les paragraphes suivants:

Le groupe des grossistes en autres appareils électroménagers (spécialités) a été élargi de façon à englober les vendeurs de climatiseurs pour fenêtres, de machines à coudre, d'aspirateurs, d'humidificateurs, de ventilateurs et de toutes sortes d'accessoires de chauffage électrique; aussi, le terme "spécialités" a été supprimé et le titre est devenu Grossistes en appareils et fournitures électroménagers.

La catégorie des grossistes en appareils de radio et de télévision et équipement a été élargie de manière à englober les vendeurs de magnétophones, de platines magnétophones, de tourne-disques et d'autres appareils électroniques de divertissement audio-visuel et le titre est devenu grossistes en appareils et fournitures radio-électriques.

Dans la catégorie des grossistes en fournitures de montage et matériaux de construction le terme "électrique" a été ajouté pour rendre le titre plus clair, celui-ci est devenu grossistes en fils, appareillage d'installation et matériel d'éclairage électriques.

Le groupe des grossistes en appareils électriques et équipement (description extrêmement vague) est devenu celui des grossistes en matériel de production et de distribution d'électricité sans que la liste des marchandises ait été changée.

Comme il a été mentionné ci-haut, cette catégorie comprend maintenant le commerce de gros ou les travaux de réparation de certains appareils électroniques. De tels vendeurs sont maintenant assimilés au nouveau genre de commerce intitulé grossistes en matériel et fournitures électroniques.

The two general-line categories, wholesalers of electrical merchandise (general line) and Wholesalers of electrical appliances (general line), became the miscellaneous component of a new kind of business: Wholesalers of other and miscellaneous electrical electronic machinery, equipment and supplies. A third 1961 and 1966 category, Wholesalers of other electrical specialties, formed the remaining (other) part of this new kind of business.

Detailed descriptions of 1971 kinds of business in the Wholesalers of Electrical Machinery, equipment and supplies classification are as follows:

Wholesalers of Household Electrical Appliances and Supplies

Businesses primarily dealing in new and used refrigerators, sewing and washing machines, dishwashers, stoves, irons, vacuum cleaners, window air conditioners, electric clocks, humidifiers, domestic fans, all types of electric heaters, etc.

Wholesalers of Household Electronic Equipment and Supplies

Businesses primarily dealing in new and used equipment, parts and accessories of the electronic audio and visual entertainment field, such as radios, television sets, tape decks, tape recorders and record players.

Wholesalers of Electrical Wiring Supplies and Electrical Construction Materials

Businesses primarily dealing in electrical wiring supplies and construction materials (electrical cables, fittings, switches, etc.), commercial and residential lighting fixtures and lamps.

Wholesalers of Electrical Generation and Transmission Equipment and Supplies

Businesses primarily dealing in new and used electrical power-house equipment, electric motors and generators, transformers, voltage regulators, meters, etc. Businesses mainly engaged in the repair of such equipment are also included here.

Wholesalers of Electronic Equipment and Supplies

Businesses primarily dealing in new and used non-household electronic equipment and supplies, such as electronic data processing machines (computers), electronic intercommunication equipment, electronic navigational devices, electronic control and measurement instruments and industrial electronic tubes. Businesses mainly engaged in the repair of such equipment are also included here.

Les deux catégories générales des grossistes en articles électriques (assortiment général) et des grossistes en appareils électriques (assortiment général) ont constitué l'élément "divers" du nouveau genre de commerce: grossistes en machines, matériel et fournitures électriques et électroniques autres et divers. Un troisième groupe, les grossistes en autres spécialités électriques (1961 et 1966) a formé l'élément "autres" de ce nouveau genre de commerce.

Voici la description détaillée de genres de commerce (1971) dont se compose le groupe des Grossistes en machines, matériel et fournitures électriques:

Grossistes en appareils et fournitures électro-ménagers

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros, à l'état neuf ou usagé, de réfrigérateurs, de machines à coudre et à laver, de lave-vaisselle, de cuisinières, de fers à repasser, d'aspirateurs, de climatiseurs pour fenêtre, d'horloge électriques, d'humidificateurs, de ventilateurs de maison, de radiateurs électriques de tout genre, etc.

Grossistes en appareils et fournitures radio-électriques

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros, à l'état neuf ou usagé, de matériel, pièces et accessoires électroniques de divertissement audio-visuel tels que appareils radio, téléviseurs, magnétophones, platines magnétophones et tourne-disques.

Grossistes en fils, appareillage d'installation et matériel d'éclairage électriques

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de fils et appareillage d'installation et de matériaux de construction (câbles électriques, accessoires, commutateurs, etc.), d'appareils d'éclairage et de lampes pour usage commercial et résidentiel.

Grossistes en machines et matériel de production et distribution d'électricité

Établissements se spécialisant dans la vente, à l'état neuf ou usagé, de matériel de station électrique, de moteurs électriques et génératrices, de transformateurs, de régulateurs de voltage, de compteurs électriques, etc. Les établissements s'occupant surtout de la réparation du matériel de ce genre sont également assimilés à ce groupe.

Grossistes en matériel et fournitures électroniques

Établissements vendant surtout du matériel et des fournitures électroniques autres que de maison, neufs ou usagés, tels que machines pour le traitement électronique des données (ordinateurs), matériel électronique d'intercommunication, aides électroniques à la navigation, instruments de mesure et de contrôle électroniques et tubes électroniques industriels. Sont également compris dans ce groupe les établissements s'occupant surtout de la réparation de matériel de ce genre.

Wholesalers of Other and Miscellaneous Electrical and Electronic Machinery, Equipment and Supplies

- (a) Businesses primarily dealing in any other kind of new and used electrical and electronic goods; and
- (b) businesses dealing in combinations of goods falling within the electrical machinery, equipment and supplies classification, with none predominating.

Wholesalers of Farm Machinery and Equipment

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in (or the repair of) new and used farm machinery, implements, farm tractors, garden and lawn tractors and related equipment and parts. Included here are businesses primarily engaged in selling this equipment to farmers as well as those selling to equipment dealers. Both the Standard Industrial Classification and the Kind of Business wordings were simplified and shortened between 1966 and 1971, but there were no significant changes in either one. The 1971 kind of business definition is as follows:

Wholesalers of Farm Machinery and Equipment

Businesses primarily dealing in new and used farm and garden machinery and equipment, including farm and garden tractors, equipment used for farm irrigation purposes, etc., and the repair of such machinery and equipment.

Wholesalers of Machinery and Equipment, n.e.s.

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in (or the repair of) various kinds of new and used machinery, equipment, furniture and supplies not included in other wholesale classification, i.e., machinery, equipment and furniture used in offices, stores, manufacturing plants, construction companies, printing trades, mining and oil refining businesses and the like. Also included here are dealers in medical, dental, surgical and hospital equipment and supplies; in machinery and equipment for the service industries; in transportation equipment (excluding motor vehicles); in optical and ophthalmic goods; in orthopaedic equipment and supplies; and in other miscellaneous machinery and equipment. (However, dealers in electronic equipment and devices, including computers, are classified elsewhere.)

In the 1970 Standard Industrial Classification revision, this classification was altered substantially but with only a few real changes in the scope of coverage. Wholesaling in filling station equipment and garage equipment was dropped from the listing but these

Grossistes en machines, matériel et fournitures électriques et électroniques autres et divers

- a) Établissements vendant surtout tous les autres genres de matériel électrique et électronique, neuf ou usagé; et
- b) établissements vendant une combinaison de produits du groupe des machines, appareils et fournitures électriques, sans qu'aucun produit ne domine.

Grossistes en machines et matériel agricoles

Ce groupe comprend les établissements dont l'activité principale est la vente en gros, à l'état neuf ou usagé (ou la réparation), de machines agricoles, d'instruments aratoires, de tracteurs agricoles, de tracteurs pour le jardinage et l'entretien des pelouses, de matériel et pièces connexes. Sont également compris dans ce groupe les établissements s'occupant surtout de la vente de ce matériel aussi bien aux agriculteurs qu'aux concessionnaires. La description de la Classification des activités économiques et des genres de commerce a été simplifiée et abrégée entre 1966 et 1971, mais aucune modification importante n'a été apportée dans les deux cas. La définition du genre de commerce de 1971 est la suivante:

Grossistes en machines, matériel agricoles

Établissements vendant surtout des machines et du matériel neuf ou usagé pour la ferme et le jardinage, y compris des tracteurs pour la ferme et le jardinage, le matériel servant à l'irrigation des terres, etc., et la réparation de machines et de matériel de ce genre.

Grossistes en machines et matériel, n.c.a.

Ce groupe comprend les établissements dont l'activité principale est la vente en gros, à l'état neuf ou usagé (ou la réparation) de divers genres de machines, matériel, meubles et fournitures non compris dans une autre catégorie du commerce de gros, notamment les machines, le matériel et les meubles utilisés dans les bureaux, les magasins, les fabriques, les chantiers de construction, les imprimeries, les entreprises d'extraction minière et de raffinage du pétrole et autres. Sont également compris dans ce groupe les vendeurs de matériel et fournitures médicales, dentaires, chirurgicales et hospitalières, de machines et de matériel pour le secteur des services, de matériel de transport (à l'exception des véhicules automobiles), de produits optiques et ophtalmiques et de divers autres machines et matériel. (Toutefois, les vendeurs de matériel et d'accessoires électroniques, dont les ordinateurs, ne sont pas classés dans cette catégorie.)

Dans l'édition révisée de la Classification des activités économiques de 1970, la classification a subi des modifications considérables mais le contenu n'a changé que peu. Le commerce de gros de matériel pour garages et stations-service a été retiré de la liste mais cette activité a

activities had actually been transferred to Wholesalers of motor vehicles and accessories prior to the 1970 revision. On the other hand, this classification was **broadened** to include businesses primarily engaged in the repair of furniture, equipment and machinery of every kind, not only those used in offices and stores, as in previous censuses. Other new activities were wholesaling in service industries machinery and equipment (general line) and transportation machinery and equipment, in both cases being combinations of previously-existing activities; and in used machinery not elsewhere classified (part of the pre-1970 classification but not specified as such).

The Kind of Business structure of this classification was also significantly modified for the 1971 Census, reflecting not only the above-noted changes but also a major re-grouping of categories (from 36 kinds of business in 1961 and 1966 to only nine in 1971). In addition, each of the "new" kinds of business now includes a reference to the sale of both **new** and **used** machinery and equipment, as well as to the provision of repair services. Details of these changes in wording and scope of coverage are provided below:

Wholesalers of (new and used) office furniture, machinery and equipment includes the 1961 and 1966 kinds of business Wholesalers of office furniture and Wholesalers of office machines and equipment; businesses in which the major activity was the repair of office furniture, machinery and equipment were also identified as being part of this kind of business in 1971.

Wholesalers of (new and used) commercial machinery, equipment and supplies includes, from the 1961 and 1966 listing, wholesaling in commercial refrigeration equipment and supplies, store machines and fixtures and other commercial machinery and equipment. Businesses primarily engaged in the repair of commercial machinery, equipment and supplies were included here for the first time.

Wholesalers of (new and used) construction machinery, equipment and supplies incorporates the 1961 and 1966 kinds of business Wholesalers of construction machinery and equipment, new and Wholesalers of construction machinery and equipment, used. As in the previous cases, businesses primarily engaged in the repair function are also included in this category.

Wholesalers of (new and used) mining, oil-well and oil-refining machinery, equipment and supplies represents a grouping of two earlier categories, Whole-

été assimilée au groupe des grossistes en véhicules à moteur et accessoires avant la révision de 1970. Par ailleurs, cette catégorie a été **élargie** de façon à englober les établissements s'occupant surtout de la réparation des meubles, du matériel et des machines de toutes sortes et pas seulement de ceux utilisés dans les bureaux et les magasins comme lors des recensements précédents. D'autres activités nouvelles ont été ajoutées, dont le commerce de gros de machines et de matériel pour les services et de machines et de matériel de transport, les deux cas étant des combinaisons des activités précédentes; et enfin des machines usagées non classées ailleurs (compris dans la classification antérieure à 1970 mais sans mention explicite).

La structure du genre de commerce de cette catégorie a été passablement modifiée pour le recensement de 1971, résultat non seulement des modifications mentionnées ci-haut mais encore d'un regroupement important: les genres de commerce sont tombés de 36 en 1961 et 1966 à seulement onze en 1971. En outre, chacun des "nouveaux" genres de commerce prend maintenant en compte les ventes de machines et de matériel **neufs** et **usagés** ainsi que les services de réparations. Ces modifications à la formulation et au contenu des genres de commerce sont décrites plus en détail ci-après:

Le groupe des grossistes en meubles, machines et matériel de bureau (neufs et usagés) comprend les genres de commerce de 1961 et 1966 suivants: grossistes en meubles de bureau et grossistes en machines et équipement de bureau; les établissements dont l'activité principale était la réparation de meubles, de machines et de matériel de bureau ont également été assimilés à ce genre de commerce en 1971.

La catégorie des grossistes en machines, matériel et fournitures (neufs et d'occasions) pour les travaux publics et le bâtiment comprend les genres de commerce de 1961 et 1966 suivants: la vente en gros de machines et de matériel, pour les travaux publics et le bâtiment, neufs et la vente en gros de machines et de matériel, pour les travaux publics et le bâtiment, d'occasion. Comme dans les cas précédents, les établissements s'occupant surtout de la réparation de machines et d'équipement sont également inclus dans ce groupe.

La catégorie des grossistes en machines, matériel et fournitures (neufs et d'occasions) pour les travaux publics et le bâtiment comprend les genres de commerce de 1961 et 1966 suivants: la vente en gros de machines et de matériel, pour les travaux publics et le bâtiment, neufs et la vente en gros de machines et de matériel, pour les travaux publics et le bâtiment, d'occasion. Comme dans les cas précédents, les établissements s'occupant surtout de la réparation de machines et d'équipement sont également inclus dans ce groupe.

Le groupe des grossistes en machines, matériel et fournitures pour l'extraction minière et le raffinage du pétrole (neufs et usagés) englobe deux catégories anté-

salers of mining machinery, equipment and supplies and Wholesalers of oil-well and oil-refining machinery and equipment. Repair activities are included for the first time in the 1971 Census.

Wholesalers of (new and used) industrial machinery, equipment and supplies includes the following wholesaling activities from 1961 and 1966: wholesale dealing in belting, hose, packing and mechanical rubber goods; packaging, wrapping, canning and bottling machinery; metal-working machinery; materials-handling equipment; power-house and power transmission equipment; printers' and lithographers' machinery, equipment and supplies; textile machinery, equipment and supplies; miscellaneous industrial machinery, equipment and supplies; and used industrial machinery and equipment, n.e.s. Businesses principally engaged in the repair of industrial machinery and equipment are also included in this classification.

Wholesalers of (new and used) professional equipment and supplies includes, from the 1961 and 1966 listing, wholesaling in dentists' equipment and supplies; school equipment and supplies; scientific and laboratory equipment and supplies; surgical, medical and hospital equipment and supplies; and other professional equipment and supplies. Wholesalers of church equipment and religious goods, previously classified (in error) to the machinery and equipment category, has been transferred to Wholesalers, n.e.s. (other and miscellaneous kinds of business). As in previous cases, this classification now includes businesses whose major activity is the repair of the specified types of machinery and equipment.

Wholesalers of (new and used) service machinery and equipment incorporates the following 1961 and 1966 activities: wholesaling in hotel and restaurant equipment and supplies; barber and beauty salon equipment and supplies; janitors' equipment and supplies; laundry and dry cleaners' equipment and supplies; motion picture apparatus and supplies; and other service equipment and supplies. Wholesalers of fire protection equipment and supplies are also included in this category, together with businesses whose major activity is the repair of service industries machinery and equipment. However, wholesaling in laundry soaps and chemicals, cleansers and dry cleaning fluids (formerly part of Wholesalers of janitors' equipment and supplies and Wholesalers of laundry and dry cleaners' equipment and supplies) has been transferred to Wholesalers, n.e.s. (kind of business category), Wholesalers of industrial and household chemicals.

rieures: les grossistes en machines, équipement et fournitures de mines et les grossistes en machines et équipement de puits de pétrole et de raffinage du pétrole. Les travaux de réparation sont pour la première fois compris dans le recensement de 1971.

Le groupe des grossistes en machines, matériel et fournitures industriels (neufs et usagés) comprennent les genres de commerce de gros de 1961 et 1966 suivants: la vente de courroies, tubes garnitures et articles en caoutchouc à usage mécanique; les machines à emballer, à mettre en boîte et en bouteille; les machines à travailler les métaux; l'équipement pour manutention des matériaux; l'équipement de production et de transmission d'électricité; les machines, l'équipement et les fournitures d'imprimerie et de lithographie; les machines, l'équipement et les fournitures de textiles; les machines, l'équipement et les fournitures industriels divers; et les machines industrielles usagées, n.c.a. Les établissements s'occupant surtout de la réparation de machines et de matériel industriels sont également classés dans ce groupe.

Le groupe des grossistes en matériel et fournitures médicaux, scientifiques, artistiques et scolaires (neufs et usagés) comprend les genres de commerce de 1961 et 1966 suivants: la vente en gros d'équipement et de fournitures de dentistes; d'équipement et de fournitures d'école, d'équipement et de fournitures scientifiques et de laboratoire; d'équipement et de fournitures chirurgicaux, médicaux et d'hôpital; d'autres équipement et fournitures professionnels. Les grossistes en équipement d'église et articles religieux autrefois classés par erreur dans le groupe des grossistes en machines et équipement ont été assimilés aux grossistes, n.c.a. (Genres de commerce autres et divers). Comme dans les cas précédents, ce groupe comprend maintenant les établissements dont l'activité principale est la réparation de certains types déterminés de machines et de matériel.

Le groupe des grossistes en machines et matériel (neufs et usagés) pour les services comprend les activités suivantes de 1961 et 1966: la vente en gros d'équipement et de fournitures d'hôtel et de restaurant; d'équipement et de fournitures de salons de barbier et de beauté; d'équipement et de fournitures de conciergerie; d'équipement et de fournitures de buanderie et de nettoyage à sec; d'appareils et de fournitures de cinéma; d'autres équipements et fournitures pour les services. Les grossistes en équipement et fournitures de protection contre les incendies ont aussi été classés dans ce groupe, de même que les établissements dont l'activité principale est la réparation de machines et de matériel utilisés dans les services. Toutefois, le commerce de gros de savons et produits chimiques de lessive, de nettoyeurs et produits liquides pour le nettoyage à sec (compris autrefois dans le groupe des grossistes en équipement et fournitures de conciergerie et des grossistes en équipement et fournitures de buanderie et de nettoyage à sec) est passé au groupe des grossistes, n.c.a. (le commerce des grossistes en produits chimiques à usage industriel et ménager).

Wholesalers of (new and used) transportation vehicles and equipment, excluding motor vehicles represents a grouping of the following 1961 and 1966 kinds of business: Wholesalers of aircraft and aeronautical equipment and supplies; Wholesalers of marine equipment and supplies; Wholesalers of railroad equipment and supplies; and Wholesalers of other transportation equipment and supplies. With the exception of the repair function which was added in 1971, there were no changes in the scope of coverage of this classification.

Wholesalers of miscellaneous machinery, equipment and supplies comprises the 1961 and 1966 heading Wholesalers of industrial machinery, equipment and supplies (general line) as well as all wholesaling in combinations of machinery and equipment lines with none predominating.

Detailed descriptions of 1971 kinds of business in the **Wholesalers of Machinery and Equipment, n.e.s.**, classification are as follows:

Wholesalers of Office Furniture, Machinery and Equipment

Businesses primarily dealing in new and used office furniture, office machines and equipment. Wholesale dealing in desk calculators (manual, electric and electronic) and the repair of office furniture and machinery are also included.

Wholesalers of Commercial Machinery, Equipment and Supplies

Businesses primarily dealing in new and used commercial cooling and refrigeration machinery and equipment (electric and non-electric), store machines and fixtures and commercial supplies. Repair of such machinery and equipment is also included.

Wholesalers of Construction Machinery, Equipment and Supplies

Businesses primarily dealing in new and used machinery, equipment and supplies used by the construction, road-building and logging industries, including construction tractors and repair of construction machinery.

Wholesalers of Mining, Oil-well and Oil-refining Machinery, Equipment and Supplies

Businesses primarily dealing in new and used mining, quarrying, rock-drilling, oil-well and oil-refining machinery and equipment, including repairs of such machinery and equipment.

Le groupe des grossistes en véhicules et matériel de transport (neufs et usagés) à l'exclusion des véhicules à moteur représente les genres de commerce de 1961 et 1966 suivants: grossistes en avions et matériel et fournitures d'aéronautique, grossistes en matériel et fournitures de marine, grossistes en matériel et fournitures de chemin de fer et grossistes en autres matériels et fournitures de transport. À part le service de réparation qui a été ajouté en 1971, aucune modification n'a été apportée au contenu de cette catégorie.

Le groupe des grossistes en machines, équipement et fournitures divers comprend la liste de 1961 et 1966 des grossistes en machines, équipement et fournitures industriels (assortiment général) et des grossistes vendant des assortiments combinés de machines et de matériel sans qu'aucune marchandise ne domine.

Voici la description détaillée des genres de commerce de 1971 qui composent le groupe des **Grossistes en machines et matériel, n.c.a.**:

Grossistes en meubles, machines et matériel de bureau

Établissements vendant surtout des meubles, des machines et du matériel de bureau neufs ou usagés. La vente en gros de calculatrices de bureau (manuelles, électriques et électroniques) et la réparation des meubles et des machines de bureau sont également compris dans ce groupe.

Grossistes en machines, matériel et fournitures pour le commerce

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros, à l'état neuf et usagé, de machines et de matériel de refroidissement et de réfrigération pour le commerce (électriques et non électriques), machines et appareils de magasin et fournitures commerciales. Ce groupe comprend également la réparation de machines et de matériel de ce genre.

Grossistes en machines, matériel et fournitures pour les travaux publics et le bâtiment

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros, à l'état neuf et usagé, de machines, matériel et fournitures pour le secteur du bâtiment et des travaux publics, la construction routière et l'exploitation forestière, y compris les tracteurs pour les travaux de construction et la réparation de machines.

Grossistes en machines, matériel et fournitures pour l'extraction minière et le raffinage du pétrole

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros, à l'état neuf et usagé, de machines et de matériel pour l'extraction minière, l'exploitation des carrières, le forage et le raffinage de pétrole, y compris la réparation de machines et de matériel de ce genre.

Wholesalers of Industrial Machinery, Equipment and Supplies

Businesses primarily dealing in any type of new and used industrial machines, non-electric power-house and power transmission equipment, materials-handling equipment, industrial tractors, warehouse trucks and industrial supplies, including repairs of such machinery and equipment.

Wholesalers of Professional Equipment and Supplies

Businesses primarily dealing in new and used equipment and supplies used by dentists, doctors, hospitals, pharmacies, schools and universities, scientists, artists, opticians and ophthalmologists. Relevant specialized furniture is classified here, together with optical goods (lenses, rims, cases), orthopaedic equipment and supplies, etc. Businesses specializing in the repair of professional equipment are also included.

Wholesalers of Service Machinery and Equipment

Businesses primarily dealing in new and used equipment used by bakers, beauty salons, laundries and dry cleaners, motion picture theatres, restaurants and hotels, janitorial services and other service trades. Wholesalers of specialized furniture and of fire protection equipment and supplies and businesses engaged primarily in the repair of service machinery and equipment, are also included.

Wholesalers of Transportation Vehicles and Equipment (Excluding Motor Vehicles)

Businesses primarily dealing in new and used transportation vehicles outside the motor vehicle field, such as aircraft, ships, all kinds of pleasure boats, locomotives, etc., and in equipment, accessories and parts used by the aircraft, ship and boat building and operating industries and railways, including the repair of such vehicles.

Wholesalers of Miscellaneous Machinery, Equipment and Supplies

Businesses dealing in combinations of goods falling within the machinery and equipment, n.e.s., classification, with none predominating.

Wholesalers of Hardware, Plumbing and Heating Equipment

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in any combination of the basic lines of hardware, such as builders' hardware,

Grossistes en machines, matériel et fournitures industriels

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros, à l'état neuf ou usagé, de tout genre de machines industrielles, de matériel de production et de transmission d'énergie non électrique, de matériel de manutention de matériaux, de tracteurs industriels, de camions d'entrepôt et de fournitures industrielles, y compris la réparation de machines et de matériel de ce genre.

Grossistes en matériel et fournitures médicaux, scientifiques, artistiques et scolaires

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros, à l'état neuf ou usagé, de matériel et de fournitures utilisés par les dentistes, les médecins, les hôpitaux, les pharmacies, les écoles et universités, les scientifiques, les artistes, les opticiens et les ophtalmologistes. Sont compris dans ce groupe les meubles de nature spécialisée ainsi que les produits optiques (verres, montures, étuis), le matériel et les fournitures orthopédiques, etc. Les établissements se spécialisant dans la réparation de matériel professionnel sont également classés dans ce groupe.

Grossistes en machines et matériel pour les services

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de matériel neuf et usagé à l'intention des boulangers, des salons de beauté, des buanderies et nettoyeurs à sec, des cinémas, des restaurants et hôtels, des services de conciergerie et autres industries de service. Les grossistes en meubles de nature spécialisée et matériel et fournitures de protection contre les incendies et les établissements s'occupant surtout de la réparation des machines et du matériel utilisés dans les services sont également classés dans ce groupe.

Grossistes en véhicules et matériel de transport (à l'exclusion des véhicules à moteur)

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros, à l'état neuf et usagé, de véhicules de transport autres que les véhicules à moteur, tels que avions, bateaux, bateaux de plaisance de tout genre, locomotives, etc., et de matériel, accessoires et pièces utilisés par l'aviation, les constructeurs et exploitants de navires et d'embarcations et les chemins de fer, y compris la réparation de véhicules de ce genre.

Grossistes en machines, équipement et fournitures divers

Établissements vendant un assortiment combiné de produits du groupe des machines et du matériel, n.c.a., sans qu'aucun produit ne domine.

Grossistes en quincaillerie et matériel de plomberie et de chauffage

Ce groupe comprend les établissements dont l'activité principale est la vente en gros de diverses combinaisons de types de produits de quincaillerie, tels que quincaillerie

heavy hardware, shelf and light hardware, tools, cutlery and kitchenware; non-electric heating equipment, such as stoves, ranges, gas appliances and supplies, heaters, furnaces and oil burners; and plumbing fixtures and supplies. Also included here are wholesalers dealing primarily in air conditioning equipment and supplies (other than small window-type units which form part of Wholesalers of electrical machinery, equipment and supplies).

Changes in the Kind of Business structure were as follows: Wholesalers of hardware (specialty lines) became simply Wholesalers of hardware; dealers in heating equipment and supplies and plumbing equipment and supplies were combined into a single category, Wholesalers of plumbing and heating equipment and supplies. The three kinds of business, two general line categories (one in hardware, the other in plumbing and heating equipment) and one specialty-line category, (Wholesalers of cooling and refrigeration equipment and supplies, non-electric), were absorbed into a new category, Wholesalers of other and miscellaneous hardware, plumbing, heating and air-conditioning. The remaining kind of business, Wholesalers of air-conditioning and ventilating equipment, was unchanged.

Detailed descriptions of 1971 kinds of business in the Wholesalers of Hardware, Plumbing and Heating Equipment classification are as follows:

Wholesalers of Hardware

Businesses primarily dealing in builders' hardware, heavy hardware, shelf and light hardware, tools and cutlery, kitchen utensils, etc.

Wholesalers of Air-conditioning and Ventilating Equipment

Businesses primarily dealing in air-conditioning and ventilating equipment and in related supplies.

Wholesalers of Plumbing and Heating Equipment and Supplies

Businesses primarily dealing in sanitary ware, pipe fittings and other plumbing goods and/or in stoves and other gas and oil heating equipment.

Wholesalers of Other and Miscellaneous Hardware, Plumbing, Heating and Air-conditioning Equipment

(a) Businesses primarily dealing in any other kind of hardware, plumbing, heating and air-conditioning equipment, including non-electric cooling equipment (such as gas refrigerators) used for other than commercial purposes; and

pour le bâtiment, quincaillerie lourde, grosse et petite quincaillerie, outillage et coutellerie; matériel pour le chauffage non électrique, tel que poêles, fourneaux, appareils et fournitures au gaz, cuisinières, calorifères et brûleurs à mazout; matériel et fournitures de plomberie. Sont également classés dans ce groupe les grossistes en matériel de climatisation et fournitures (à l'exception des petits climatiseurs sous fenêtre qui sont classés dans le groupe des grossistes en divers autres machines, matériel et fournitures électriques et électroniques).

La structure des genres de commerce a subi les modifications suivantes: le groupe des grossistes en quincaillerie (spécialités) est simplement devenu celui des grossistes en quincaillerie; les vendeurs de matériel et fournitures de chauffage et de matériel de plomberie et fournitures ont été combinés pour former le groupe des grossistes en appareils et fournitures de plomberie et de chauffage. Les trois genres de commerce, soit deux catégories générales (un en quincaillerie et l'autre en matériel de plomberie et de chauffage) et une catégorie de spécialités, les grossistes en équipement et fournitures de refroidissement et de réfrigération (non électrique) ont été fusionnés en une nouvelle catégorie, les grossistes en articles de quincaillerie, de plomberie, de chauffage et de climatisation autres et divers. L'autre genre de commerce, grossistes en équipement de climatisation et de ventilation, n'a subi aucun changement.

Voici la description détaillée des genres de commerce de 1971 qui composent le groupe des Grossistes en quincaillerie, plomberie et matériel de chauffage:

Grossistes en quincaillerie

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de quincaillerie pour le bâtiment, la quincaillerie lourde, la grosse et la petite quincaillerie, l'outillage et la coutellerie, les ustensiles de cuisine, etc.

Grossistes en équipement de climatisation et de ventilation

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros d'équipement de climatisation et de ventilation et fournitures connexes.

Grossistes en appareils et fournitures de plomberie et de chauffage

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros d'appareils sanitaires, de raccordements de tuyaux et d'autres accessoires de plomberie et(ou) de poêles et autres appareils de chauffage au gaz ou au pétrole.

Grossistes en articles de quincaillerie, de plomberie, de chauffage et de climatisation autres et divers

a) Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de tous les autres genres d'articles de quincaillerie, de plomberie, d'appareils de climatisation et de chauffage, y compris le matériel de refroidissement non électrique (les réfrigérateurs au gaz, par exemple) utilisés pour d'autres fins que le commerce; et

(b) businesses dealing in combinations of goods falling within the hardware, plumbing and heating (and air-conditioning) classification, with none predominating.

**Wholesalers of Metal and
Metal Products, n.e.s.**

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in metals and in metal products not assigned to other categories of wholesale trade, such as structural shapes and plates, bars, rods, sheet metal, wire and wire products, pipes and tubes, etc. Included here also are businesses primarily engaged in the wholesaling of non-ferrous metals, metal-work and products, as well as metal concentrates and ores. The term "metal products" may allude to a wide variety of machinery, equipment, building materials and other products. In this classification, however, metal products wholesalers are limited to those dealing in **primary** forms used for structural, architectural or ornamental purposes; in wire and wire-related products; and in galvanized or stainless steel forms, shapes and products other than those classified as building materials.

In the 1970 Standard Industrial Classification edition, this classification underwent relatively little change; the only revisions introduced were those needed to eliminate duplication and to remove certain ambiguities from the activity listing (for example, with reference to various types of aluminum products). However, there were a number of structural changes in the kinds of business descriptions, including those listed below:

Wholesalers of structural steel was limited, in 1961 and 1966, to businesses specializing in the sale of steel shapes, plates, reinforcing mesh or rods, etc., for construction work. For 1971, this category has been broadened in a number of ways: the product lines now include a wide variety of primary forms and structural shapes, made of both steel and iron (ferrous metals) and the clause "for construction work" has been deleted. In addition, wholesalers of galvanized and stainless forms and shapes have been added as part of the description. The title of this revised kind of business is Wholesalers of iron and steel primary forms and structural shapes.

Wholesalers of sheet metal and metal-work and Wholesalers of all other metals and metal-work, excluding non-ferrous products have been combined into a single new category: Wholesalers of other iron and steel products. The specified product lines have been expanded to encompass a greater number of structural and architectural products, including beams and

b) Établissements vendant une combinaison de produits du groupe des grossistes en quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage (et de climatisation), sans qu'aucun produit ne domine.

**Grossistes en métaux et
produits métalliques, n.c.a.**

Ce groupe comprend les établissements dont l'activité principale est la vente en gros de métaux et de produits métalliques non compris dans un autre groupe du commerce de gros, par exemple, des produits tels que les éléments de charpente et tôles fortes, barres, tiges, tôles, fils métalliques et ouvrages en fil métallique, tuyaux et tubes. Sont également compris dans ce groupe les établissements vendant surtout des métaux non ferreux, des ouvrages en métaux et des produits en métal sous forme de concentré et de minerai. L'expression "produits métalliques" peut englober un vaste assortiment de machines, d'appareils, de matériaux de construction et d'autres produits. Toutefois, dans ce groupe, les grossistes en produits métalliques ne correspondent qu'aux vendeurs de produits sous forme **primaire** destinés aux ouvrages de charpente, d'architecture ou de décoration, de fils métalliques et produits connexes; de profilés, ouvrages et produits galvanisés ou en acier inoxydable non compris dans le groupe des matériaux de construction.

Dans l'édition de la Classification des activités économiques de 1970, ce groupe a subi relativement peu de changements; les seuls changements apportés avaient pour but d'éliminer la duplication et faire disparaître certaines ambiguïtés dans la liste des activités (par exemple, dans le cas de divers genres de produits en aluminium). Toutefois, certains changements structurels ont été apportés aux descriptions des genres de commerce, dont les suivants:

Le groupe des grossistes en acier de construction était limité en 1961 et 1966 aux établissements se spécialisant dans la vente de profilés, plaques, treillis et tiges pour le béton armé, etc., servant à la construction. Pour 1971, ce groupe a été élargi de la façon suivante: l'assortiment comprend maintenant une gamme très variée de produits primaires et de profilés de charpente en acier et en fer (métaux ferreux) et l'expression "servant à la construction" a été supprimée. En outre, les grossistes en ouvrages et profilés galvanisés et inoxydables ont été incorporés à ce genre de commerce. Le titre de ce nouveau genre de commerce est donc: grossistes en formes primaires du fer et de l'acier et profilés de charpente.

Les grossistes en tôlerie et ouvrages métalliques et les grossistes en tous autres métaux et ouvrages métalliques (sauf les produits non ferreux) ont été regroupés en une seule catégorie; les grossistes en autres produits en fer et en acier. L'assortiment indiqué de produits a été élargi de façon à englober un plus grand nombre de profilés de charpente et d'ouvrages architecturaux, notamment des

ornamental iron-work, galvanized and stainless products, etc. At the same time, however, dealers in products used as building materials (i.e., metal doors and windows, roofing, siding and eavestroughing materials) have been deleted from this kind of business and are now classified to Wholesalers of other building materials.

Wholesalers of non-ferrous metals and metal work (changed in 1971 to metal products) remains basically the same as the 1961 and 1966 wording. As in the previous case, dealers in products used as building materials (i.e., aluminum doors and windows) are now assigned to Wholesalers of other building materials. Their inclusion here in earlier censuses may have been due to a lack of clarity in the pre-1970 Standard Industrial Classification listing.

Wholesalers of iron and steel (general line), like the other general-line categories referred to earlier, has been deleted from the Kind of Business listing; this activity comprises the "miscellaneous" portion of a new kind of business, Wholesalers of other and miscellaneous metals and metal products. Also included, in the "other" portion, are dealers in metal ores and concentrates, assigned in earlier censuses to this classification but not specified as a separate kind of business.

Detailed descriptions of 1971 kinds of business in the Wholesalers of Metals and Metal Products, n.e.s., classification are as follows:

Wholesalers of Iron and Steel Primary Forms and Structural Shapes

Businesses primarily dealing in ferrous primary forms, such as ingots, billets, slabs and blooms and structural shapes, such as iron and steel sheets, bars, angles, plates, strips, rods, sheet piling and reinforcing elements.

Wholesalers of Other Iron and Steel Products

Businesses primarily dealing in other ferrous products, such as sheet metal, sheet metal products, non-electric wire products, wire rope, non-electric cable, iron and steel wire cloth (screening), pipes, tubes, general purpose springs, piles, foundry castings and forgings, iron and steel wool and powder, iron and steel pre-fabricated structural and architectural products, such as beams and ornamental iron-work.

Wholesalers of Non-ferrous Metals and Metal Products

Businesses primarily dealing in non-ferrous metals, such as aluminum, copper, brass, bronze, lead and zinc; and

poutres et des ouvrages en fer ornemental, des produits galvanisés et inoxydables, etc. Par la même occasion, la catégorie des vendeurs de produits utilisés comme matériaux de construction (portes et fenêtres en métal, toitures, revêtements muraux et gouttières) a été exclue de ce genre de commerce et fait maintenant partie du groupe des grossistes en autres matériaux de construction.

Le groupe des grossistes en métaux et ouvrages métalliques non ferreux (devenus en 1971 "produits métalliques") est demeuré essentiellement le même qu'en 1961 et 1966. Comme dans le cas précédent, les vendeurs de produits utilisés comme matériaux de construction (portes et fenêtres en aluminium) sont maintenant assimilés au groupe des grossistes en autres matériaux de construction. Le fait qu'ils aient fait partie de ce groupe lors des recensements précédents s'explique peut-être par l'imprécision de la Classification des activités économiques antérieure à 1970.

Le groupe des grossistes en fer et acier (assortiment général), tout comme les autres groupes généraux mentionnés précédemment, a été rayé de la liste des genres de commerce; cette activité comprend la partie "divers" du nouveau genre de commerce suivant: grossistes en métaux et produits métalliques autres et divers. Sont également compris dans la partie "autres", les vendeurs de minerais et de concentrés de métal, groupe assimilé dans les recensements précédents à ce groupe mais sans être mentionné comme genre de commerce distinct.

Voici la description détaillée des genres de commerce de 1971 qui composent le groupe des Grossistes en métaux et produits métalliques, n.c.a.:

Grossistes en formes primaires de fer et de l'acier et profilés de charpente.

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de formes primaires en métal ferreux, telles que lingots, billettes, brames et blooms et profilés de charpente, tels que tôles en fer et acier, barres, cornières, plaques, bandes, tiges, palplanches et éléments de renfort.

Grossistes en autres produits en fer et en acier

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros d'autres produits ferreux tels que tôles, produits en tôle, produits non électriques dérivés de fil, câbles métalliques, câbles non électriques, treillis en fer et acier, tuyaux, tubes, ressorts d'usage général, pieux, moulages et pièces forgées, laine et poudre de fer et d'acier, ouvrages architecturaux et de charpente pré-fabriqués en fer et en acier, tels que poutres et ouvrages en fer ornemental.

Grossistes en métaux et produits métalliques non ferreux

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de métaux non ferreux, tels que l'aluminium, le

structural and architectural non-ferrous metal products other than those classified as building materials.

Wholesalers of Other and Miscellaneous Metals and Metal Products

- (a) Businesses primarily dealing in metal ores and concentrates and other products not elsewhere classified; and
- (b) businesses dealing in combinations of goods falling within the metals and metal products, n.e.s., classification, with none predominating.

Wholesalers of Lumber and Building Materials

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in lumber, plywood, millwork and planing mill products; metal siding, windows, sashes and doors; roofing and eavestroughing materials; sand, gravel, brick, tile, cement, concrete blocks and other building materials, in all cases, regardless of whether their sales are made to commercial or household consumers. Wholesalers dealing mainly in glass, paints, varnishes, wallpaper and other decorating supplies are also included in this classification. However, businesses primarily engaged in mixing and delivering ready-mixed concrete are classified to Ready-mix concrete manufacturers and surveyed by the Manufacturing and Primary Industries Division.

A number of minor changes were made in this classification in the course of the 1970 Standard Industrial Classification revision, mainly to eliminate duplication but also to improve the clarity of the activity descriptions. Reference has already been made (under Wholesalers of metal and metal products, n.e.s.) to the lack of precision in the 1960 edition, particularly in the area of "metal products" wholesaling. Some of these products were classified to the metals and metal products category, while others appeared in the lumber and building materials classification. For the 1971 Census, a clear distinction has been made between primary and structural metal forms, on the one hand and finished building material lines on the other. This is reflected in the revised activity listing for the lumber and building materials classification, which includes the following new items: wholesalers of aluminum doors; wholesalers of metal siding and roofing materials; and wholesalers of caulking materials. In contrast, two types of activities, wholesalers of construction supplies and wholesalers of wire fencing, were dropped from the listing; these are now included in Wholesalers of metal and metal products, n.e.s.

cuire, le laiton, le bronze, le plomb et le zinc; d'éléments de charpente et d'architecture en métal non ferreux autres que les produits appartenant à la catégorie des matériaux de construction.

Grossistes en métaux et produits métalliques autres et divers

- a) Établissements vendant surtout des minerais et concentrés métalliques et autres produits métalliques non classés ailleurs; et
- b) établissements vendant un assortiment combiné de métaux et produits métalliques, n.c.a., sans qu'aucun produit ne prédomine.

Grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction

Ce groupe comprend les établissements dont l'activité principale est la vente en gros de sciages, contreplaqués, bois d'oeuvre et bois rabotés; de parements, fenêtres et portes en métal; de matériaux pour toitures et gouttières; de sable, gravier, briques, tuiles, dalles en ciment et autres matériaux de construction, que ce soit à des entrepreneurs ou à des particuliers. Les grossistes vendant surtout du verre, de la peinture, des vernis, du papier peint et d'autres fournitures de décoration sont également classés dans ce groupe. Toutefois, les établissements dont l'activité principale est la fabrication et la livraison de béton préparé sont classés dans le groupe des fabricants de béton préparé et sont enquêtés par la Division des industries manufacturières et primaires.

Des modifications mineures ont été apportées à ce groupe lors de la révision de la Classification des activités économiques de 1970, surtout dans le but d'éliminer la duplication mais aussi pour clarifier les descriptions d'activité. Il a déjà été fait mention du manque de précision dans l'édition de 1960, en particulier dans le domaine de la vente en gros de produits métalliques (Commerce de gros des métaux et articles en métal, n.c.a.). Certains de ces produits étaient classés dans le groupe des métaux et produits métalliques alors que d'autres étaient assimilés à celui du bois d'oeuvre et des matériaux de construction. À l'occasion du recensement de 1971, une distinction très nette a été établie entre les formes primaires et les profilés de charpente en métal d'une part et les assortiments de matériaux de construction finis d'autre part. La liste révisée d'activité en tient compte pour le groupe du bois d'oeuvre et des matériaux de construction qui comprend les nouveaux éléments suivants: grossistes en portes d'aluminium, grossistes en parements métalliques et matériaux pour toitures, grossistes en matières à calfeutrer. Par contre, deux types d'activité, les grossistes en fournitures de construction et en clôtures de fil métallique ont été rayés de la liste et sont maintenant assimilés au groupe des grossistes en métaux et produits métalliques, n.c.a.

With the exception of the above-noted shifts, no changes took place in the scope of coverage within this classification. There were, however, a number of structural modifications as a result of which the nine kinds of business listed in the 1961 and 1966 Censuses were combined into four kinds of business for 1971. The following "mergers" occurred:

Wholesalers of lumber and Wholesalers of lumber and millwork became a single new category, Wholesalers of lumber, plywood and millwork.

Wholesalers of glass, Wholesalers of paint, varnishes, lacquers and enamels and Wholesalers of wallpaper were joined together in the combined category, Wholesalers of paint, glass and wallpaper.

Wholesalers of insulation, siding and/or roofing materials disappeared as a separate kind of business, becoming a part, together with Wholesalers of other specialty lines, of a new category, Wholesalers of other building materials.

In accordance with the (new) treatment of general-line wholesalers outlined at the beginning of this section, a new category, Wholesalers of miscellaneous lumber and building materials, now includes all businesses dealing in a variety of goods in which no single line predominates. Two general-line kinds of business from the 1961 and 1966 listing have been incorporated in this category: Wholesalers of building materials (general line) and Wholesalers of paint, glass and decorators' supplies.

Detailed descriptions of 1971 kinds of business in the **Wholesalers of Lumber and Building Materials** classification are as follows:

Wholesalers of Lumber, Plywood and Millwork

Businesses primarily dealing in rough and dressed lumber, plywood, veneers and millwork (doors, windows, etc.).

Wholesalers of Paint, glass and Wallpaper

Businesses primarily dealing in paint, varnishes, lacquers, glass, wallpaper and decorators' supplies, including floor finishing materials, brushes and other painters' supplies.

Wholesalers of Other Building Materials

Businesses primarily dealing in other building materials, such as insulation, metal siding and roofing materials, metal doors and windows, brick and tile, stone, sand, gravel, cement and cement blocks, plaster and concrete products.

À part les changements ci-dessus, la liste des éléments composant ce groupe n'a subi aucune modification. Toutefois, certaines modifications de structure sont intervenues, ce qui a entraîné en 1971 le rassemblement des neuf genres de commerce des recensements de 1961 et 1966 en quatre genres de commerce. Ces changements ont abouti à la fusion des groupes suivants:

Les grossistes en bois d'oeuvre et les grossistes en bois d'oeuvre et de charpente sont devenus les grossistes en bois d'oeuvre, contre-plaqué et menuiserie de bâtiment.

Les grossistes en vitre, les grossistes en peinture, vernis, laques et émaux et les grossistes et papier peint ont été regroupés en une seule catégorie, les grossistes en peinture, verre et papier peint.

Le groupe des grossistes en isolants, matériaux à revêtement de murs et(ou) à toiture a disparu comme genre de commerce distinct et a été combiné au groupe des grossistes en autres spécialités pour constituer le groupe des grossistes en autres matériaux de construction.

Selon la nouvelle notion des grossistes en produits généraux qui a été énoncée au début de cette section, le nouveau groupe des grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction divers comprend maintenant tous les établissements vendant divers produits sans qu'aucun ne domine. Deux genres de commerce d'assortiment général provenant de la liste de 1961 et 1966 ont été incorporés à ce groupe, ce sont les grossistes en matériaux de construction (assortiment général) et les grossistes en peinture, vitre et fournitures de décorateurs.

Voici la description détaillée des genres de commerce de 1971 qui constituent le groupe des **Grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction**:

Grossistes en bois d'oeuvre, contre-plaqué et menuiserie de bâtiment

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de bois d'oeuvre brut ou blanchi, de contre-plaqué, placages, produits d'atelier de rabotage (fenêtre, portes, etc.).

Grossistes en peinture, verre et papier peint

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de peinture, de vernis, de laques, de verre, de papier peint et fournitures de décorateurs, notamment des produits pour la finition des parquets, des pinceaux et autres fournitures de peintres.

Grossistes en autres matériaux de construction

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros d'autres matériaux de construction, tels que matières isolantes, revêtement de mur en métal et matériaux pour toiture, portes et fenêtres en métal, briques et tuiles, pierres, sable, gravier, ciment et agglomérés de ciment, plâtre et produits en béton.

Wholesalers of Miscellaneous Lumber and Building Materials

Businesses dealing in combinations of goods falling within the lumber and building materials classification, with none predominating.

Wholesalers of Scrap and Waste Materials

This class is composed of businesses in which the major activity is wholesaling in all kinds of scrap, junk and waste materials, including iron and steel scrap, other metal scrap, waste paper, rags, rubber and bottles. Businesses primarily engaged in assembling, breaking up, sorting as well as selling such materials are also included in the classification.

There was only one minor change in the Standard Industrial Classification description of this class as revised in 1970: the addition of dealing in used bottles. This activity was previously included in Wholesalers, n.e.s. (Wholesalers of second-hand goods). In previous censuses, three kinds of business were designated as part of Wholesalers in junk and scrap (general-line); Wholesalers in scrap metal and Wholesalers of waste materials other than scrap metal. For 1971, these have been combined into a single kind of business which is described as follows:

Wholesalers of Scrap and Waste Materials

Businesses primarily engaged in buying, breaking up, sorting and selling scrap metal, waste paper, bottles, rubber, rags, etc. Auto wreckers are included here if their principal activity is dealing in scrap metal and rubber.

Wholesalers, n.e.s.

This class is composed of businesses (i.e., wholesalers, manufacturers' agents, jobbers, importers and exporters, etc.) in which the major activity is wholesaling in a commodity, or group of commodities, not elsewhere classified. These include: toys, novelties and fireworks; amusement and sporting goods; photographic equipment and supplies; alcoholic beverages; industrial chemicals, laundry soaps, detergents and cleansers; farm supplies; pulpwood and other forest products; musical instruments and accessories; jewelry, clocks and watches; books, periodicals and newspapers and other miscellaneous lines. Dealers in used or second-hand goods, other than motor vehicles, automotive parts and accessories, all types of machinery and equipment and scrap or waste materials, are also included in this classification.

Grossistes en divers bois d'oeuvre et matériaux de construction

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros d'un assortiment combiné de produits du groupe du bois d'oeuvre et des matériaux de construction, sans qu'aucun produit ne domine.

Grossistes en déchets et matières de rebut

Ce groupe comprend les établissements dont l'activité principale est la vente en gros de tous genres de déchets, rebuts et matériaux de récupération, y compris ferraille, déchets d'acier et autres rebuts métalliques, vieux papier, chiffons, caoutchouc et bouteilles. Les établissements s'occupant surtout du ramassage, du démontage, du tri ainsi que de la vente de matières de ce genre sont également classés dans ce groupe.

Une seule modification mineure a été apportée à cette catégorie dans la version révisée de la Classification des activités économiques de 1970 ce fut d'ajouter le commerce des bouteilles usagées. Cette activité était auparavant assimilée au groupe des grossistes, n.c.a. (grossistes en marchandises usagées). Lors des recensements précédents, cette catégorie faisait l'objet de trois genres de commerce: les grossistes en rebuts et déchets (toutes sortes), les grossistes en déchets métalliques et les grossistes en matières de rebut (autres que déchets métalliques). Pour 1971, ces trois groupes ont été fusionnés en un seul genre de commerce:

Grossistes en déchets et matières de rebut

Établissements dont l'activité principale est l'achat, le démontage, le tri et la vente de déchets métalliques, de vieux papier, de bouteilles, de caoutchouc, de chiffons, etc. Les ateliers de démontage d'automobiles sont compris dans ce groupe si leur activité principale est le commerce de déchets métalliques et de caoutchouc.

Grossistes, n.c.a.

Ce groupe est composé des établissements (grossistes, agents des fabricants, revendeurs, importateurs, exportateurs, etc.) dont l'activité principale est la vente en gros de marchandises ou de catégories de marchandises non comprises dans une autre rubrique. Ce groupe comprend des marchandises telles que les jouets, nouveautés et pièces pyrotechniques; articles pour les loisirs et les sports; matériel et fournitures pour la photographie; boissons alcooliques; produits chimiques industriels; savon de lessive; détergents et produits de nettoyage; fournitures pour l'agriculture; bois à pâte et autres produits forestiers; instruments de musique et accessoires; bijouterie et horlogerie; livres, périodiques et journaux et autres marchandises diverses. Les vendeurs de marchandises usagées ou d'occasion, sauf les véhicules automobiles, les pièces et accessoires d'automobiles, les machines et le matériel de toutes sortes, sont également compris dans ce groupe.

A number of changes in the description of this Standard Industrial Classification class have been referred to earlier, i.e., the transfer of dealers in cotton, crude rubber, cut flowers and plants, hides and skins, raw leaf tobacco, raw furs, raw silk, raw wool and trees, bushes and plants to Wholesalers of farm products; the transfer of dealers in antifreeze (part of automotive chemicals) to Wholesalers of motor vehicles and accessories and of dealers in artificial limbs (part of orthopaedic equipment and supplies) to Wholesalers of machinery equipment, n.e.s. The addition of dealers in laundry soaps, detergents and cleansers (part of industrial and household chemicals) has also previously been noted. Other new activities listed for the first time in the 1970 Standard Industrial Classification edition include wholesaling of bowling equipment, house and tent trailers, phonograph records and school manuals (the latter being incorporated with magazines, newspapers and books).

(The 1970 Standard Industrial Classification description also showed a number of activities which may have appeared to be new but these were actually nothing more than name changes. For example, amusement goods became novelties; beer, wine and liquor were included in alcoholic beverages; briefcases, pocketbooks and handbags were grouped together under leather goods; pipes, tobacco disappeared into smokers' supplies and ties, hewn logs, posts and poles became simply timber products. In addition, dealers in resins and other naval stores were changed to ship chandlers. Additional information, if required, may be found in the 1960 and 1970 editions of the Standard Industrial Classification Manual.)

Many of the kinds of business assigned to this classification underwent changes between 1966 and 1971. The most important of these are described in the following paragraphs:

The 1971 listing included several corrections which were required in order to conform with the revised Standard Industrial Classification descriptions. Wholesalers of industrial chemicals (with the exception of antifreeze and automotive chemicals, which are included in the automotive parts and accessories classification) and part of Wholesalers of other chemicals, drugs and allied products were transferred from the drugs and toilet preparations category and combined into Wholesalers of industrial and household chemicals. Dealers in brooms and brushes, musical instruments and sheet music and phonograph records were transferred from the household furnishings category, the

Il a été fait mention précédemment de certains changements à la description de ce groupe de la Classification des activités économiques, notamment le transfert des vendeurs de coton, de caoutchouc brut, de fleurs coupées et de plantes, de peaux, de tabac brut en feuilles, de fourrures brutes, de soie brute, de laine brute, d'arbres, d'arbustes et de plantes, au groupe des grossistes en produits agricoles; le transfert des vendeurs d'antigel (partie de la catégorie des produits chimiques pour automobiles) au groupe des grossistes en véhicules à moteur et accessoires et le transfert des vendeurs de prothèses (partie de la catégorie des appareils d'orthopédie et fournitures) au groupe des grossistes en machines et matériel, n.c.a. L'intersection des vendeurs de savons de lessive, de détergents et de produits de nettoyage (partie de la catégorie des produits chimiques à usage industriel et ménager) a également déjà été notée. Parmi les autres activités nouvelles figurant pour la première fois dans l'édition de la Classification des activités économiques de 1970, il y a le commerce de gros de matériel de jeu de quilles, de roulottes et de tente-remorques, de disques de phonographes et de manuels scolaires (cette dernière catégorie étant incorporée au groupe des livres, périodiques et journaux).

La description de la Classification des activités économiques de 1970 a également présenté un certain nombre d'activités qui peuvent avoir semblé nouvelles mais qui ont seulement changé de nom. Par exemple, les articles de récréation sont devenus le groupe des nouveautés; le groupe bière, vin et spiritueux distillés a été englobé dans les boissons alcooliques; les serviettes, portefeuilles et sacs à main ont été regroupés dans la catégorie des articles en cuir; les pipes et le tabac ont été assimilés aux articles pour fumeur; les traverses, les billes, les piquets et les poteaux sont devenus les produits forestiers. En outre, les vendeurs de résines et autres fournitures maritimes sont devenus les approvisionneurs de navires. On peut obtenir au besoin des renseignements supplémentaires dans les éditions de 1960 et 1970 du manuel de la Classification des activités économiques.

Bon nombre de genres de commerce assimilés à ce groupe ont subi des modifications entre 1966 et 1971. Les plus importants sont décrits dans les paragraphes suivants:

La liste de 1971 a fait l'objet de plusieurs corrections rendues nécessaires en vue de concorder avec les descriptions de la Classification des activités économiques révisée. Les grossistes en produits chimiques industriels (à l'exception de l'antigel et des produits chimiques pour l'automobile qui sont classés dans le groupe des pièces et accessoires d'automobiles) et une partie du groupe des grossistes en autres produits chimiques, médicaments et produits connexes sont passés de la catégorie des médicaments et préparations de toilette et ont formé le groupe des grossistes en produits chimiques pour usage industriel et ménager. Les vendeurs de balais et de brosses, ceux d'instruments de musique et de musique en feuilles et

former now included as one of several other kinds of miscellaneous businesses, the latter two combined and re-titled Wholesalers of musical instruments and accessories (the accessories are new) in a separate kind of business.

As well as additions (above), there were a number of deletions, some of which were previously noted. Dealers in fire wood (or fuel wood) are now included as part of Wholesalers of coal and coke. Dealers in second-hand bottles now form part of Wholesalers of scrap and waste materials. Lastly, the Wholesalers of optical goods category was absorbed into Wholesalers of machinery and equipment, becoming part of optical and ophthalmic goods.

The new Kind of Business listing includes a number of "groupings" of kinds of business which appeared in previous censuses. Wholesalers of seeds and Seed processing plants were combined to form Wholesalers of farm supplies: seeds and seed processing. Wholesalers of pulpwood and Wholesalers of other forest products became Wholesalers of pulpwood and other forest products. Wholesalers of fertilizers and fertilizer materials and Wholesalers of other farm supplies disappeared into the Wholesalers of other and miscellaneous farm supplies category (as part of "other"), together with Wholesalers of farm supplies (general line), now designated as part of "miscellaneous".

In addition to those previously mentioned, several other kinds of business which were part of this classification disappeared (as separate Kinds of Businesses) from the 1971 listing. These included dealers in watch materials, jewellers' tools and supplies; leather, leather goods and shoe findings; containers (except wood, paper or glass); cordage and twine; and textile and textile materials, other than dry goods, all of which were grouped into the "other" part of Other and miscellaneous kinds of wholesale businesses. Dealers in general lines of commodities in which no one line predominated, i.e., Wholesalers of sporting goods (general line) and Wholesalers of jewellery (general line) formed the remaining "miscellaneous" part of this new combined category.

Detailed descriptions of 1971 kinds of business in the Wholesalers, n.e.s., classification are as follows:

Wholesalers of Farm Supplies: Agricultural Feeds

Businesses primarily dealing in hay, processed feeds and grain used as fodder.

ceux de disques sont passés de la catégorie du commerce de l'ameublement de maison à un autre genre de commerce: ceux du premier groupe se trouvent maintenant avec plusieurs autres genres de commerce divers; les deux derniers ont été combinés pour former le groupe des grossistes en instruments de musique et accessoires (les accessoires sont un élément nouveau).

Certains éléments ont été ajoutés (ci-haut) alors que certains autres ont été supprimés comme on l'a mentionné. Les vendeurs de bois de chauffage sont maintenant classés dans le groupe des grossistes en charbon et coke. Les vendeurs de bouteilles usagées font maintenant partie du groupe des grossistes en déchets et matières de rebut. Enfin, les grossistes en articles d'optique ont été assimilés au groupe des grossistes en machines et équipement sous la rubrique des produits optiques et ophthalmiques.

La nouvelle liste renferme une série de genres de commerce qui existaient lors des recensements précédents. Les grossistes en graines de semence et les établissements de conditionnement de graines de semence ont été combinés pour former le groupe des grossistes en fournitures agricoles: semences et transformation de semences. Les grossistes en bois à pâte et les grossistes en autres produits forestiers sont devenus les grossistes en bois à pâte et autres produits forestiers. Les grossistes en engrais chimiques et matériaux d'engrais chimiques et les grossistes en autres fournitures agricoles ont été fusionnés au groupe des grossistes en fournitures agricoles autres et diverses, notamment dans "autres" et les grossistes en fournitures agricoles (assortiment général) ont constitué la partie "diverses" de ce groupe.

Outre ces disparitions, plusieurs autres genres de commerce compris dans ce groupe ont été rayés de la liste de 1971 en tant que genres distincts. Les genres de commerce suivants ont disparu: grossistes en fournitures d'horlogerie, outils et fournitures de bijouterie; cuir, articles en cuir et crépins; contenants (sauf en bois, en papier ou en verre); cordage et ficelle; textiles et matières textiles (autres que mercerie) dont tous ont été compris dans la partie "autres" des genres de commerce autres et divers. Les vendeurs de marchandises de toutes sortes sans qu'aucune ne domine, c'est-à-dire, les grossistes en articles de sport (assortiment général) et les grossistes en bijouterie (assortiment général), ont constitué l'autre partie "diverses" de ce nouveau groupe.

Voici la description détaillée des genres de commerce du groupe des Grossistes, n.c.a., en 1971:

Grossistes en fournitures agricoles: provendes

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de foin, d'aliments conditionnés et de céréales fourragères.

Wholesalers of Farm Supplies: Seeds and Seed Processing

Businesses primarily dealing in field seeds, including seed grain and garden seeds; and/or specializing in the cleaning and sorting of seeds.

Wholesalers of Other and Miscellaneous Farm Supplies

- (a) Businesses primarily dealing in any other kind of farm supplies, such as fertilizers, agricultural chemicals (sprays, insecticides, herbicides), etc.; and
- (b) businesses dealing in combinations of goods falling within the farm supplies classification, with none predominating.

Wholesalers of Toys, Novelties and Fireworks

Businesses primarily dealing in toys, novelties and fireworks. Dealers in hobby supplies, models and model-building supplies, etc., are also included.

Wholesalers of Amusement and Sporting Goods

Businesses primarily dealing in specialty lines of amusement and sporting goods, gymnasium equipment, bicycles, tent trailers, rifles, bowling supplies and all other kinds of sporting goods.

Wholesalers of Photographic Equipment and Supplies

Businesses primarily dealing in cameras and in projection, developing and printing equipment and supplies, including photographic chemicals.

Wholesalers of Alcoholic Beverages

Businesses primarily dealing in beer, wine and distilled spirits.

Wholesalers of Industrial and Household Chemicals

Businesses primarily dealing in chemicals, including laundry soaps, detergents, cleansers, waxes and polishes, as well as dry-cleaning and textile chemicals, acids, alkalis, salts, gases and resins.

Wholesalers of Pulpwood and Other Forest Products

Businesses primarily dealing in pulpwood, logs, posts, ties, etc.

Wholesalers of Musical Instruments and Accessories

Businesses primarily dealing in musical instruments, sheet music, phonograph records, needles and other accessories. Dealers in blank and pre-recorded tapes are also included.

Grossistes en fournitures agricoles: semences et transformation de semences

Établissements dont l'activité principale est le commerce de graines de grande culture, y compris de graines de semence et de jardinage et(ou) qui se spécialisent dans le nettoyage et le tri des graines de semence.

Grossistes en fournitures agricoles autres et diverses

- a) Établissements vendant surtout tous les autres genres de fournitures agricoles, telles que engrais, produits chimiques pour l'agriculture (produits à vaporiser, insecticides, herbicides), etc.; et
- b) Établissements vendant surtout une combinaison de produits du groupe des fournitures agricoles sans qu'aucun ne domine.

Grossistes en jouets, nouveautés et pièces pyrotechniques

Établissements vendant surtout des jouets, des nouveautés et des pièces pyrotechniques. Les vendeurs de passe-temps, de modèles et de matériel de construction de modèles, etc., sont également compris dans ce groupe.

Grossistes en articles de sport et de récréation

Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de types spécialisés d'articles de sport et de récréation, d'équipement de gymnase, de bicyclettes, de tentes-remorques, de carabines, de fournitures pour jeu de quilles et tous les autres articles de sport.

Grossistes en équipement et fournitures photographiques

Établissements vendant des appareils-photo, des caméras, des projecteurs du matériel et des fournitures pour le développement et l'impression, y compris les produits chimiques pour la photographie.

Grossistes en boissons alcooliques

Établissements vendant surtout de la bière, du vin et des spiritueux distillés.

Grossistes en produits chimiques pour usage industriel et ménager

Établissements vendant surtout des produits chimiques, dont des savons de lessive, des détergents, des produits de nettoyage, des cires et des polis, des produits chimiques textiles et de blanchisserie, des acides, des alcalis, des sels, des gaz, et des résines.

Grossistes en bois à pâte et autres produits forestiers

Établissements vendant surtout du bois à pâte, des billes, des poteaux, des traverses, etc.

Grossistes en instruments de musique et accessoires

Établissements vendant surtout des instruments de musique, de la musique en feuilles, des disques de phonographe, des aiguilles et autres accessoires. Les vendeurs de bandes vierges et enregistrées sont également compris.

Wholesalers of Jewellery and Watches

Businesses primarily dealing in jewellery (including costume jewellery), clocks and watches. Dealers in precious stones and metals are also included.

Wholesalers of Books, Periodicals and Newspapers

Businesses primarily dealing in books, including school texts and manuals, as well as periodicals, magazines and newspapers.

Wholesalers of Second-hand Goods (Except Machinery and Automotive)

Businesses primarily dealing in second-hand goods other than machinery, motor vehicles and automotive parts and accessories. Includes dealers in second-hand furniture and appliances, clothing, building materials, electrical equipment, etc.

Other and Miscellaneous Kinds of Wholesale Businesses

- (a) Businesses primarily dealing in other commodities not elsewhere specified, such as leather and leather goods, containers, cordage, twine and other textiles, brooms and brushes, advertising specialties, house trailers, etc.; and
- (b) businesses dealing in combinations of goods (other than farm supplies) falling within the wholesalers, n.e.s., classification, in which no one line predominates.

Grossistes en bijoux et montres

Établissements vendant surtout des bijoux (par exemple les bijoux de fantaisie), des horloges et des montres. Les vendeurs de pierres et de métaux précieux sont également classés dans ce groupe.

Grossistes en livres, périodiques et journaux

Établissements vendant surtout des livres, y compris des ouvrages et manuels scolaires, ainsi que des périodiques, des revues et des journaux.

Grossistes en marchandises d'occasion (à l'exclusion des machines et véhicules à moteur)

Établissements vendant surtout des marchandises d'occasion autres que des machines, des véhicules à moteur et des pièces et accessoires d'automobiles. Ce groupe comprend les vendeurs d'articles usagés tels que meubles, appareils ménagers, vêtements, matériaux de construction, matériel électrique, etc.

Genres de commerce autres et divers

- a) Établissements vendant surtout des marchandises non désignées ailleurs telles que cuirs et articles en cuir, contenants, cordages et ficelles, autres matières textiles, balais et brosses, articles de publicité, roulottes, etc.; et
- b) Établissements vendant une combinaison de produits (sauf les fournitures agricoles) du groupe des grossistes, n.c.a., sans qu'aucun produit ne domine.

SECTION 11

ANALYSIS OF RESULTS

This section presents an analysis of 1971 Census data on locations and reporting units in the wholesale trade sector. The location and "Merchandising Reporting Unit" concepts have been discussed at length in an earlier section of this report; consequently, no further elaboration will be given here. As will be noted, the analytical tables in this section lack any reference to prior census data. It is impossible to provide comparisons over time not only because of modifications in the scope of coverage and classification structure (referred to in previous sections) but also due to changes in types of stratification.

Wholesale Trade Locations

Principal Statistics by Province

As shown in Table I, a total of 39,870 wholesale locations accounted for a "volume at trade" (see

ANALYSE DES RÉSULTATS

Cette section analyse les données du recensement de 1971 sur les locaux et les unités déclarantes du commerce de gros. Les notions de local et "d'Unité commerciale déclarante" ont déjà été examinées dans une section précédente; par conséquent, point n'est besoin ici de s'y attarder ici. Les tableaux analytiques de la section ne se rapportent aucunement aux données des recensements antérieurs. Il est impossible d'établir des comparaisons valables dans le temps non seulement en raison des modifications apportées au champ de l'enquête et à la nomenclature, mais encore à cause de changements de stratification.

Locaux d'affaires du commerce de gros

Statistiques principales par province

Comme on peut le voir au tableau I, un total de 39,870 locaux de gros ont enregistré, en 1971, un

TABLE I. Principal Statistics of Wholesale Trade Locations, by Province, 1971

TABLEAU I. Statistiques principales des locaux du commerce de gros, par province, 1971

Province	Number of locations — Nombre de locaux	Volume of trade ¹ — Chiffre d'affaires ¹	Inventory at end of year — Stocks en fin d'exercice	Number of working proprietors — Nombre de propriétaires actifs	Number of paid employees ² — Nombre de salariés ²	Total payroll for the year — Rémunération totale de l'année
		\$'000				\$'000
Canada	39,870	36,892,573	3,970,183	14,688	311,468	2,172,147
Newfoundland — Terre-Neuve	697	496,828	54,729	284	5,488	31,060
Prince Edward Island — Île-du-Prince-Édouard	234	112,853	12,240	117	1,414	7,512
Nova Scotia — Nouvelle-Écosse	1,197	817,665	94,361	429	9,763	56,353
New Brunswick — Nouveau-Brunswick	976	626,105	72,711	355	7,497	44,185
Québec	9,881	9,652,417	1,052,427	3,930	82,143	566,472
Ontario	13,166	12,136,286	1,445,376	5,128	115,096	840,480
Manitoba	2,284	3,491,969	196,865	944	14,960	96,797
Saskatchewan	2,697	1,433,805	160,750	1,213	12,083	71,996
Alberta	4,056	3,051,528	360,477	1,255	26,145	177,750
British Columbia — Colombie-Britannique	4,603	4,990,316	512,409	1,019	36,466	276,140
Yukon Territory — Territoire du Yukon	34	40,264	6,165	9	251	2,231
Northwest Territories — Territoires du Nord-Ouest	45	42,535	1,674	5	162	1,172
Canada %	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Newfoundland — Terre-Neuve %	1.7	1.3	1.4	1.9	1.8	1.4
Prince Edward Island — Île-du-Prince-Édouard %	0.6	0.3	0.3	0.8	0.5	0.3
Nova Scotia — Nouvelle-Écosse %	3.0	2.2	2.4	2.9	3.1	2.6
New Brunswick — Nouveau-Brunswick %	2.4	1.7	1.8	2.4	2.4	2.0
Québec %	24.8	26.2	26.5	26.8	26.4	26.1
Ontario %	33.0	32.9	36.4	34.9	37.0	38.7
Manitoba %	5.7	9.5	5.0	6.4	4.8	4.5
Saskatchewan %	6.8	3.9	4.0	8.3	3.9	3.3
Alberta %	10.2	8.3	9.1	8.6	8.4	8.2
British Columbia — Colombie-Britannique %	11.5	13.5	12.9	6.9	11.7	12.7
Yukon Territory — Territoire du Yukon %	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1
Northwest Territories — Territoires du Nord-Ouest %	0.1	0.1	3	3	0.1	0.1

¹ Includes: net sales and receipts, value of goods bought or sold on commission and commissions received. See also "Terms employed in the Census" (section 9). — Englobe les ventes et recettes nettes, la valeur des biens achetés et/ou vendus à la commission et les commissions touchées. Voir aussi les "termes utilisés lors du recensement" (section 9).

² During the last week of September, 1971. — Dernière semaine de septembre, 1971.

³ Less than 0.05%. — Moins de 0.05 %.

Note: Components may not add to totals due to rounding. — Nota: Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

footnote of Table I for explanation) of \$36,892,573,000 during 1971. These locations held year-end inventories valued at \$3,970,183,000 with an average of 1.3 "stocks turns" per year (inventory value x 12, divided by volume of trade). There were 326,156 persons engaged in the operation of wholesale locations (including proprietors) and salaries and wages paid over the course of the year amounted to \$2,172,147,000. Nearly 60% of wholesaling activities in Canada is concentrated in the two central provinces, which accounted for 57.8% of locations, 59% of the volume of trade, 62.9% of inventories and 64.8% of wages and salaries.

Principal Statistics by Kind of Business Group

Wholesalers of food accounted for the largest share of the total volume of trade (16.4%), followed by wholesalers of farm products (12.7%) and of petroleum products (12.5%). Table II (page 73) indicates that there were many significant differences among the 19 kind-of-business groups between the share of locations and that of volume of trade. For example, wholesalers of farm products accounted for only 2.7% of locations but represented 12.7% of the total volume of trade and wholesalers of food, with 8% of the locations, held 16.4% of the volume of trade. A similar disparity exists, as well, between volume of trade and inventories; wholesalers of motor vehicles and accessories accounted for 6.8% of the total volume but held 11.4% of the year-end inventories.

Type of Operation

Table III (page 74) shows wholesale trade locations stratified into two major types of operation: wholesale merchants and agents and brokers. (In previous censuses, these data were tabulated under five distinct headings: wholesale merchants, agents and brokers, primary product dealers, petroleum bulk tank distributors and manufacturers' sales branches. In 1971, however, the three latter categories were discarded and any such businesses were classified to either wholesale or agents and brokers, depending on the information which they provided). Wholesale merchants represent the dominant form of wholesaling in Canada, accounting for 85.9% of locations and 85.7% of volume of trade. Provinces in which agents and brokers held an above-average share of the business included Saskatchewan (25.7%), Newfoundland (22.1%), Alberta (18.4%) and British Columbia (16.9%). Agents and brokers were also well-represented among wholesalers of apparel and dry goods (33.7%), farm products (32.9%), petroleum products (19.4%) and metal and metal products, n.e.s. (18.3%).

Wholesale Locations by Employment Size

In 1971, more than 326,156 people were engaged in the operation of Canada's wholesale trade

"chiffre d'affaires" (voir la note du tableau I) de \$36,892,573,000. Ces locaux disposaient, en fin d'exercice, de stocks évalués à \$3,970,183,000 et ont connu un taux de roulement annuel de 1.3 en moyenne (valeur des stocks multipliée par 12 et divisée par le chiffre d'affaires). L'exploitation des locaux du commerce de gros a occupé 326,156 personnes (dont les propriétaires) et les rémunérations versées au cours de l'année se sont chiffrées à \$2,172,147,000. Presque 60 % du commerce canadien de gros s'opère dans les deux provinces centrales, qui sont intervenues pour 57.8 % des locaux, 59 % du chiffre d'affaires, 62.9 % des stocks et 64.8 % de la masse salariale.

Statistiques principales selon le groupe de commerce

C'est le groupe des aliments qui a figuré pour la plus grande partie du chiffre global d'affaires (16.4 %), suivi des groupes des produits agricoles (12.7 %) et des produits pétroliers (12.5 %). Le tableau II (page 73) met en évidence les nombreux écarts, parmi les 19 groupes de commerce, entre la part des locaux et celle du chiffre d'affaires. Par exemple, le groupe des produits agricoles a compté pour seulement 2.7 % des locaux mais pour 12.7 % du chiffre d'affaires total; en outre, le groupe des aliments a compté pour 8 % des locaux et 16.4 % du chiffre d'affaires. Un écart semblable sépare le chiffre d'affaires des stocks: le groupe des véhicules à moteur et accessoires a représenté 6.8 % du chiffre d'affaires total mais 11.4 % des stocks en fin d'exercice.

Genre d'exploitation

Le tableau III (page 74) donne la répartition des locaux du commerce de gros selon deux grands genres d'exploitation: grossistes, agents et courtiers. (Pour les recensements antérieurs, ces données étaient regroupées sous cinq rubriques distinctes: grossistes, agents et courtiers, commerçants de produits primaires, dépôts et distributeurs de produits pétroliers et succursales de ventes des fabricants. Les trois dernières ont toutefois été supprimées en 1971 et leurs entreprises classées, selon l'information donnée, auprès des grossistes ou des agents et courtiers.) Les grossistes dominent le commerce de gros au Canada, car ils figurent pour 85.9 % des locaux et 85.7 % du chiffre d'affaires. Parmi les provinces où les agents et courtiers détenaient une part du commerce supérieure à la moyenne, on retrouve la Saskatchewan (25.7 %), Terre-Neuve (22.1 %), l'Alberta (18.4 %) et la Colombie-Britannique (16.9 %). Les agents et courtiers étaient également bien représentés dans les groupes de l'habillement et de la mercerie (33.7 %), des produits agricoles (32.9 %), des produits pétroliers (19.4 %) et des métaux et produits métalliques, n.c.a. (18.3 %).

Locaux d'affaires du commerce de gros selon l'effectif

En 1971, plus de 326,156 personnes travaillaient à l'exploitation des locaux du commerce de gros au Canada

locations (Table IV, page 75). The more than \$2.1 billion in salaries and wages paid to employees of these locations represented nearly 6% of the volume of trade transacted during the year. Locations with one or two persons engaged (one of them usually the proprietor)

(tableau IV, page 75). La rémunération (plus de \$2.1 milliards) versée aux employés de ces locaux représentait près de 6% du chiffre d'affaires pour l'année. Les locaux comptant un ou deux salariés (dont, habituellement, les propriétaires) représentent pour 36% des locaux de

TABLE II. Principal Statistics of Wholesale Trade Locations, by Kind-of-Business Group, Canada, 1971
TABLEAU II. Statistiques principales des locaux des commerce de gros, selon le groupe de commerce, Canada, 1971

Kind-of-business group Groupe de commerce	Number of locations Nombre de locaux	Volume of trade ¹ Chiffre d'affaires ¹	Inventory at end of year Stocks en fin d'exercice	Number of working proprietors Nombre de propriétaires actifs	Number of paid employees ² Nombre de salariés ²	Total payroll for the year Rémunération totale de l'année
		\$'000				\$'000
All groups - Total - Tous les groupes	39,870	36,892,573	3,970,183	14,688	311,468	2,172,147
Wholesalers of farm products - Produits agricoles	1,087	4,696,703	99,215	557	6,531	43,220
Wholesalers of coal and coke - Charbon et coke	67	41,840	3,722	42	224	1,755
Wholesalers of petroleum products - Produits pétroliers	5,752	4,598,127	362,322	3,261	26,072	198,240
Wholesalers of paper and paper products - Papier et articles en papier	685	999,261	100,759	145	7,863	54,693
Wholesalers of general merchandise - Marchandises diverses	446	867,104	72,517	100	5,684	38,327
Wholesalers of food - Produits alimentaires	3,186	6,040,678	313,163	1,234	34,277	228,003
Wholesalers of tobacco products - Produits du tabac	294	688,889	44,386	64	4,002	26,259
Wholesalers of drugs and toilet preparations - Médicaments et préparations de toilette	427	472,319	58,233	119	5,500	36,371
Wholesalers of apparel and dry goods - Habillement et mercerie	1,709	1,270,266	142,509	639	9,466	69,547
Wholesalers of household furniture and furnishings - Ameublement et articles d'ameublement ménagers	832	710,361	110,418	233	6,829	53,395
Wholesalers of motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires	3,647	2,498,239	453,454	1,051	33,755	217,842
Wholesalers of electric machinery, equipment and supplies - Machines, matériel et fournitures électriques	1,564	1,326,412	190,262	282	15,311	119,579
Wholesalers of farm machinery and equipment - Machines et matériel agricoles	2,712	951,238	218,196	1,782	11,183	64,538
Wholesalers of machinery and equipment, n.e.s. - Machines et matériel, n.e.s.	5,580	3,355,499	701,417	1,086	49,399	383,214
Wholesalers of hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie et matériel de plomberie et de chauffage	1,686	1,160,437	190,676	501	14,752	105,591
Wholesalers of metal and metal products, n.e.s. - Métaux et produits métalliques, n.e.s.	559	1,147,513	166,753	117	7,898	62,064
Wholesalers of lumber and building materials - Bois d'oeuvre et matériaux de construction	3,951	3,008,304	368,942	1,058	35,177	234,740
Wholesalers of scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut	901	275,819	27,162	610	4,841	30,619
Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.e.s.	4,785	2,783,566	346,075	1,807	29,704	204,151
				%		
All groups - Total - Tous les groupes	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Wholesalers of farm products - Produits agricoles	2.7	12.7	2.5	3.8	2.1	2.0
Wholesalers of coal and coke - Charbon et coke	0.2	0.1	0.1	0.3	0.1	0.1
Wholesalers of petroleum products - Produits pétroliers	14.4	12.5	9.1	22.2	9.3	9.1
Wholesalers of paper and paper products - Papier et articles en papier	1.7	2.7	2.5	1.0	2.5	2.5
Wholesalers of general merchandise - Marchandises diverses	1.1	2.4	1.8	0.7	1.8	1.8
Wholesalers of food - Produits alimentaires	8.0	16.4	7.9	8.4	11.0	10.5
Wholesalers of tobacco products - Produits du tabac	0.7	1.9	1.1	0.4	1.3	1.2
Wholesalers of drugs and toilet preparations - Médicaments et préparations de toilette	1.1	1.3	1.5	0.8	1.8	1.7
Wholesalers of apparel and dry goods - Habillement et mercerie	4.3	3.4	3.6	4.4	3.0	3.2
Wholesalers of household furniture and furnishings - Ameublement et articles d'ameublement ménagers	2.1	1.9	2.8	1.6	2.2	2.5
Wholesalers of motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires	9.1	6.8	11.4	7.2	10.8	10.0
Wholesalers of electric machinery, equipment and supplies - Machines, matériel et fournitures électriques	3.9	3.6	4.8	1.9	4.9	5.5
Wholesalers of farm machinery and equipment - Machines et matériel agricoles	6.8	2.6	5.5	12.1	3.6	3.0
Wholesalers of machinery and equipment, n.e.s. - Machines et matériel, n.e.s.	14.0	9.1	17.7	7.4	15.9	17.6
Wholesalers of hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie et matériel de plomberie et de chauffage	4.2	3.1	4.8	3.4	4.7	4.9
Wholesalers of metal and metal products, n.e.s. - Métaux et produits métalliques, n.e.s.	1.4	3.1	4.2	0.8	2.5	2.9
Wholesalers of lumber and building materials - Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9.9	8.2	9.3	7.2	11.3	10.8
Wholesalers of scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut	2.3	0.7	0.7	4.1	1.6	1.4
Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.e.s.	12.0	7.5	8.7	12.3	9.5	9.4

¹ Includes: net sales and receipts, value of goods bought or sold on commission and commissions received. See also "Terms employed in the Census" (section 9). - Englobe les ventes et recettes nettes, la valeur des biens achetés et/ou vendus à la commission et les commissions touchées. Voir aussi les "termes utilisés lors du recensement" (section 9).

² During the last week of September, 1971. - Durant la dernière semaine de septembre, 1971.

Note: Components may not add to totals due to rounding. "n.e.s.": not elsewhere specified. - Nota: Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours. "n.e.s.": non classé ailleurs.

represented 36% of wholesale locations in Canada but accounted for 8.1% of the volume of trade and only 3.9% of the total payroll for the year. On the other hand, the largest locations, those with 50 or more employees, represented only 2% of the location total but accounted for 27.1% of the volume of trade and nearly 25% of the salaries and wages paid during the year.

gros au Canada mais pour seulement 8.1 % du chiffre d'affaires et 3.9 % de la masse salariale pour l'année. Par contre, les grands locaux, ceux qui emploient au moins 50 salariés, ont figuré pour seulement 2 % du nombre de locaux mais pour 27.1 % du chiffre d'affaires et presque 25 % de la masse salariale.

TABLE III. Wholesale Trade Locations, Type of Operation, by Province and by Kind-of-Business Group, 1971

TABLEAU III. Locaux du commerce de gros, genre d'exploitation, par province et groupe de commerce, 1971

Province and kind-of-business group Province et groupe de commerce	Total wholesale trade Total du commerce de gros		Wholesale merchants Grossistes		Agents and brokers Agents et courtiers	
	Number of locations Nombre de locaux	Volume of trade ¹ Chiffre d'affaires ¹	Number of locations Nombre de locaux	Volume of trade ¹ Chiffre d'affaires ¹	Number of locations Nombre de locaux	Volume of trade ¹ Chiffre d'affaires ¹
		\$'000		\$'000		\$'000
Newfoundland - Terre-Neuve	697	496,828	541	386,887	156	109,941
Prince Edward Island - Île-du-Prince-Édouard	234	112,853	200	102,012	34	10,841
Nova Scotia - Nouvelle-Écosse	1,197	817,665	1,002	716,900	195	100,765
New Brunswick - Nouveau-Brunswick	976	626,105	822	559,961	154	66,144
Québec	9,881	9,652,417	8,796	8,696,170	1,085	956,248
Ontario	13,166	12,136,286	11,680	10,402,178	1,486	1,734,109
Manitoba	2,284	3,491,969	1,769	3,008,407	515	483,563
Saskatchewan	2,697	1,433,805	2,129	1,065,839	568	367,966
Alberta	4,056	3,051,528	3,355	2,488,587	701	562,941
British Columbia - Colombie-Britannique	4,603	4,990,316	3,905	4,146,402	698	843,914
Yukon Territory - Territoire du Yukon	34	40,264	30	38,074	4	2,190
Northwest Territories - Territoires du Nord-Ouest	45	42,535	32	20,426	13	22,109
Canada	39,870	36,892,573	34,261	31,631,842	5,609	5,260,731
Wholesalers of farm products - Produits agricoles	1,087	4,696,703	805	3,150,956	282	1,545,747
Wholesalers of coal and coke - Charbon et coke	67	41,840	60	37,616	7	4,223
Wholesalers of petroleum products - Produits pétroliers	5,752	4,598,127	2,993	3,708,334	2,759	889,793
Wholesalers of paper and paper products - Papier et articles en papier	685	999,261	666	x	19	x
Wholesalers of general merchandise - Marchandises diverses	446	867,104	411	x	35	x
Wholesalers of food - Produits alimentaires	3,186	6,040,678	2,838	5,328,721	348	711,956
Wholesalers of tobacco products - Produits du tabac	294	688,889	289	687,911	5	978
Wholesalers of drugs and toilet preparations - Médicaments et préparations de toilette	427	472,319	399	451,756	28	20,563
Wholesalers of apparel and dry goods - Habillement et mercerie	1,709	1,270,266	1,054	841,692	655	428,573
Wholesalers of household furniture and furnishings - Ameublement et articles d'ameublement ménagers	832	710,361	609	610,359	133	100,003
Wholesalers of motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires	3,647	2,498,239	3,548	2,381,361	99	116,877
Wholesalers of electric machinery, equipment and supplies - Machines, matériel et fournitures électriques	1,564	1,326,412	1,408	1,199,283	156	127,129
Wholesalers of farm machinery and equipment - Machines et matériel agricoles	2,712	951,238	2,674	941,931	38	9,307
Wholesalers of machinery and equipment, n.e.s. - Machines et matériel n.c.a.	5,580	3,355,489	5,376	3,197,671	204	157,828
Wholesalers of hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie et matériel de plomberie et de chauffage	1,686	1,160,437	1,564	1,088,522	122	71,915
Wholesalers of metal and metal products, n.e.s. - Métaux et produits métalliques, n.c.a.	559	1,147,513	524	937,991	35	209,522
Wholesalers of lumber and building materials - Bois d'oeuvre et matériaux de construction	3,951	3,008,304	3,870	2,751,793	81	256,511
Wholesalers of scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut	901	275,819	894	x	7	x
Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.c.a.	4,785	2,783,566	4,189	2,355,043	596	428,523

¹ Includes: net sales and receipts, value of goods bought or sold on commission and commissions received. See also "Terms employed in the Census" (section 9). - Englobe les ventes et recettes nettes, la valeur des biens achetés et/ou vendus à la commission et les commissions touchées. Voir aussi les "termes utilisés lors du recensement" (section 9).

Note: Components may not add to totals due to rounding. "n.e.s.": not elsewhere specified. - Nota: Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours "n.c.a.": non classé ailleurs.

Wholesale Locations by Ownership Size

In 1971, as shown in Table V (page 75), nearly three-quarters (73.6%) of Canadian wholesale locations were single-unit enterprises and accounted for 53.5% of the total volume of trade. Businesses comprising more than one location represented 26.4% of total locations in Canada but held a 46.5% share of the volume of trade transacted over the year. Only 1,461 locations (3.7%) were operated by wholesalers with 50 or more wholesale units.

Locaux d'affaires du commerce de gros selon la taille de l'entreprise

Comme l'indique le tableau V (page 75), les entreprises d'un seul local représentaient, en 1971, près des trois quarts (73.6 %) des locaux canadiens de gros et 53.5 % du chiffre global d'affaires. Les entreprises à locaux multiples comptaient donc pour 26.4 % des locaux au Canada et 46.5 % du chiffre d'affaires. Les entreprises regroupant 50 locaux ou plus ont exploité seulement 1,461 locaux (3.7 %).

TABLE IV. Wholesale Trade Locations, by Personnel Size, Canada, 1971
TABLEAU IV. Locaux du commerce de gros, selon la taille de l'effectif, Canada, 1971

Personnel size Taille de l'effectif	Locations Locaux		Volume of trade ¹ Chiffre d'affaires ¹		Working proprietors Propriétaires actifs		Paid employees ² Salariés ²		Total payroll for the year Rémunération totale de l'année	
	Number Nombre	Percentage distribution Répartition en pourcentage	Amount Montant	Percentage distribution Répartition en pourcentage	Number Nombre	Percentage distribution Répartition en pourcentage	Number Nombre	Percentage distribution Répartition en pourcentage	Amount Montant	Percentage distribution Répartition en pourcentage
All locations - Total - Tous les locaux . . .	39,871	100.0	\$'000 36,892,789	100.0	14,688	100.0	311,468	100.0	\$'000 2,172,165	100.0
Number of persons engaged ³ - Nombre d'employés ³ :										
1	7,120	17.9	1,342,120	3.6	4,286	29.2	2,834	0.9	22,007	1.0
2	7,242	18.2	1,660,195	4.5	4,322	29.4	10,160	3.3	62,356	2.9
3	4,887	12.3	1,630,676	4.4	2,326	15.8	12,335	4.0	78,973	3.6
4	3,556	8.9	1,552,038	4.2	1,288	8.8	12,936	4.1	87,174	4.0
5 - 9	8,686	21.8	5,652,382	15.3	1,891	12.9	54,819	17.6	375,566	17.3
10 - 14	3,288	8.3	3,814,104	10.4	326	2.2	37,950	12.2	267,113	12.3
15 - 19	1,681	4.2	3,221,351	8.7	101	0.7	27,905	9.0	193,361	8.9
20 - 49	2,606	6.5	8,023,639	21.8	130	0.9	75,841	24.3	544,550	25.1
50 - 99	587	1.5	4,124,622	11.2	17	0.1	39,619	12.7	272,536	12.5
100 or more - ou plus	218	0.5	5,871,444	15.9	1	4	37,069	11.9	268,530	12.4

¹ Includes: net sales and receipts value of goods bought or sold on commission and commissions received. See also "Terms employed in the Census" (section 9). - Englobe les ventes et recettes nettes, la valeur des biens achetés et/ou vendus à la commission et les commissions touchées. Voir aussi les "termes utilisés lors du recensement" (section 9).

² During the last week of September, 1971. - Dernière semaine de septembre, 1971.

³ Including working proprietors. Proprietors may be sole owners or partners in unincorporated businesses. - Englobe les propriétaires actifs. Il peut s'agir de propriétaires uniques ou d'associés dans des entreprises non constituées en société.

⁴ Less than 0.05% - Moins de 0.05 %

Note: Components may not add to totals due to rounding. - Nota: Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

TABLE V. Wholesale Trade Locations, by Ownership Size, Canada, 1971
TABLEAU V. Locaux du commerce de gros, selon la taille de l'entreprise, Canada, 1971

Ownership size ¹ Taille de l'entreprise ¹	Locations Locaux		Volume of trade ² Chiffre d'affaires ²	
	Number Nombre	Percentage distribution Répartition en pourcentage	Amount Montant	Percentage distribution Répartition en pourcentage
All sizes - Total - Toutes les entreprises	39,870	100.0	\$'000 36,892,573	100.0
Number of locations owned - Nombre de locaux exploités:				
1	29,354	73.6	19,732,821	53.5
2 - 3	3,998	10.0	5,170,215	14.0
4 - 9	3,029	7.6	5,434,625	14.7
10 - 49	2,028	5.1	4,549,796	12.3
50 or more - ou plus	1,461	3.7	2,005,117	5.5

¹ Expressed in terms of number of locations owned. - Exprimée en fonction du nombre de locaux exploités.

² Includes: net sales and receipts, value of goods bought or sold on commission and commissions received. See also "Terms employed in the census" (section 9). - Englobe les ventes et recettes nettes, la valeur des biens achetés et/ou vendus à la commission et les commissions touchées. Voir aussi les "termes utilisés lors du recensement" (section 9).

Note: Components may not add to totals due to rounding. - Nota: Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

Wholesale Trade Reporting Units

Comparison of Locations and Reporting Units

To enable readers to better understand the difference between locations and reporting units in wholesale trade, Table VI provides a summary of each series by major kind-of-business groups. The fact that there are fewer reporting units than locations is explained by the presence in the wholesale trade sector of many multilocation entities (see also preceding paragraph on locations by ownership size). However, as will be noted, there is very little variation in total volume of trade between the two series; the greatest differences occur in the wholesalers of general merchandise group (22.7% variation) and the wholesalers of tobacco products group (17.8% variation). For further comments on locations and reporting units, please refer to Section 3 of this paper.

Unités déclarantes du commerce de gros

Comparaison des locaux et des unités déclarantes

Le lecteur saisira mieux la différence entre les locaux et les unités déclarantes en consultant le tableau VI, qui résume les deux séries selon les grandes catégories de commerce. S'il y a moins d'unités déclarantes que de locaux, c'est qu'un grand nombre de commerces de gros comptent plusieurs locaux (voir aussi le paragraphe précédent, "Locaux d'affaires du commerce de gros selon la taille de l'entreprise"). Cependant, l'écart entre les deux séries au chapitre du chiffre global d'affaires est négligeable; les variations les plus importantes sont le fait des groupes de la marchandises générale (écart de 22.7 %) et des produits du tabac (écart de 17.8 %). Pour plus de détails sur les locaux et les unités déclarantes, on se reportera à la Section 3 du bulletin.

TABLE VI. Wholesale Trade, Locations and Reporting Units,¹ Canada, 1971
TABLEAU VI Commerce de gros, locaux et unités déclarantes¹, Canada, 1971

Kind-of-business group — Groupe de commerce	Wholesale locations — Locaux du commerce de gros		Wholesale reporting units — Unités déclarantes du commerce de gros	
	Number — Nombre	Volume of trade ² — Chiffre d'affaires ²	Number — Nombre	Volume of trade ² — Chiffre d'affaires ²
	All groups — Total — Tous les groupes	39,870	36,892,573	31,899
Wholesalers of farm products — Produits agricoles	1,087	4,696,703	973	4,585,157
Wholesalers of coal and coke — Charbon et coke	67	41,840	58	33,673
Wholesalers of petroleum products — Produits pétroliers	5,752	4,598,127	4,537	4,479,735
Wholesalers of paper and paper products — Papier et articles en papier	685	999,261	506	999,293
Wholesalers of general merchandise — Marchandises diverses	446	867,104	376	1,064,214
Wholesalers of food — Produits alimentaires	3,186	6,040,678	2,644	6,073,264
Wholesalers of tobacco products — Produits du tabac	294	688,889	235	811,720
Wholesalers of drugs and toilet preparations — Médicaments et préparations de toilette	427	472,319	366	476,848
Wholesalers of apparel and dry goods — Habillement et mercerie	1,709	1,270,266	1,648	1,266,157
Wholesalers of household furniture and furnishings — Ameublement et articles d'ameublement ménagers	832	710,361	682	700,174
Wholesalers of motor vehicles and accessories — Véhicules à moteur et accessoires,	3,647	2,498,239	2,678	2,933,974
Wholesalers of electric machinery, equipment and supplies — Machines, matériel et fournitures électriques	1,564	1,326,412	1,102	1,329,026
Wholesalers of farm machinery and equipment — Machines et matériel agricoles	2,712	951,238	2,515	935,019
Wholesalers of machinery and equipment, n.e.s. — Machines et matériel, n.c.a.	5,580	3,355,499	4,013	3,287,566
Wholesalers of hardware, plumbing and heating equipment — Quincaillerie et matériel de plomberie et de chauffage	1,686	1,160,437	1,270	1,300,613
Wholesalers of metal and metal products, n.e.s. — Métaux et produits métalliques, n.c.a.	559	1,147,513	419	1,174,382
Wholesalers of lumber and building materials — Bois d'oeuvre et matériaux de construction	3,951	3,008,304	2,877	3,052,592
Wholesalers of scrap and waste materials — Déchets et matières de rebut	901	275,819	877	274,716
Wholesalers, n.e.s. — Grossistes, n.c.a.	4,785	2,783,566	4,123	2,642,023

¹ When describing all three sectors of trade (retail, wholesale and services), these units are referred to in the text under the general title of "Merchandising Reporting Units". — Lorsqu'elles se rapportent au trois secteurs du commerce (détail, gros et services), ces unités portent dans le texte la désignation générale "Unités commerciales déclarantes".

² Includes: net sales and receipts, value of goods bought or sold on commission and commissions received. See also "Terms employed in the Census" (section 9). — Englobe les ventes et recettes nettes, la valeur des biens achetés et/ou vendus à la commission et les commissions touchées. Voir aussi les "termes utilisés lors du recensement" (section 9).

Note: Components may not add to totals due to rounding. "n.e.s.": not elsewhere specified. — Nota: Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours. "n.c.a.": non classé ailleurs.

Principal Statistics of Wholesale Reporting Units

In 1971, a total of 31,899 wholesale reporting units in Canada reported a volume of trade at \$37,420,146,000 and held inventories valued at \$4,024,612,000 (Table VII). Nearly 340,000 persons

Statistiques principales des unités déclarantes de gros

En 1971, au Canada, 31,899 unités déclarantes de gros ont déclaré un chiffre d'affaires de \$37,420,146,000 et des stocks évalués à \$4,024,612,000 (tableau VII). Près de 340,000 personnes ont travaillé à l'exploitation de ces

TABLE VII. Principal Statistics of Wholesale Trade Reporting Units, by Kind-of-Business Group, Canada, 1971
TABLEAU VII. Statistiques principales des unités déclarantes du commerce de gros, selon le groupe de commerce, Canada, 1971

Kind-of-business group Groupe de commerce	Number of reporting units — Nombre d'unités déclarantes	Volume of trade ¹ — Chiffre d'affaires ¹	Inventory at end of year — Stocks en fin d'exercice	Number of working proprietors — Nombre de propriétaires actifs	Number of paid employees ² — Nombre de salariés ²	Total payroll for the year — Rémunération totale de l'année
		\$'000				\$'000
All groups - Total - Tous les groupes	31,899	37,420,146	4,024,612	14,696	324,637	2,268,469
Wholesalers of farm products - Produits agricoles	973	4,585,157	99,325	561	6,401	41,782
Wholesalers of coal and coke - Charbon et coke	58	33,673	3,634	x	191	1,529
Wholesalers of petroleum products - Produits pétroliers	4,539	4,479,735	356,966	3,261	32,335	226,621
Wholesalers of paper and paper products - Papier et articles en papier	506	993,293	102,299	146	8,168	57,158
Wholesalers of general merchandise - Marchandises diverses	376	1,064,214	87,165	100	7,521	49,726
Wholesalers of food - Produits alimentaires	2,644	6,073,264	318,350	1,237	36,323	239,581
Wholesalers of tobacco products - Produits du tabac	235	811,720	43,224	x	4,118	28,391
Wholesalers of drugs and toilet preparations - Médicaments et préparations de toilette	366	476,848	59,338	119	5,804	38,594
Wholesalers of apparel and dry goods - Habillement et mercerie	1,648	1,266,157	143,195	643	9,508	69,581
Wholesalers of household furniture and furnishings - Ameublement et articles d'ameublement ménagers	682	700,174	106,639	232	6,890	54,337
Wholesalers of motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires	2,678	2,933,974	467,043	1,052	35,138	230,929
Wholesalers of electric machinery, equipment and supplies - Machines, matériel et fournitures électriques	1,102	1,329,026	200,458	282	15,601	121,051
Wholesalers of farm machinery and equipment - Machines et matériel agricoles	2,515	935,019	213,571	1,786	11,225	65,317
Wholesalers of machinery and equipment, n.e.s. - Machines et matériel, n.e.s.	4,013	3,287,566	692,225	1,088	49,657	383,520
Wholesalers of hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie et matériel de plomberie et de chauffage	1,270	1,300,613	224,734	501	17,670	124,853
Wholesalers of metal and metal products, n.e.s. - Métaux et produits métalliques n.e.s.	419	1,174,382	168,070	117	8,175	64,530
Wholesalers of lumber and building materials - Bois d'oeuvre et matériaux de construction	2,877	3,052,592	371,227	1,057	35,563	239,067
Wholesalers of scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut	877	274,716	26,904	610	4,829	30,597
Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.e.s.	4,123	2,642,023	340,243	1,800	29,520	201,303
				%		
All groups - Total - Tous les groupes	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Wholesalers of farm products - Produits agricoles	3.1	12.3	2.5	3.8	2.0	1.8
Wholesalers of coal and coke - Charbon et coke	0.2	0.1	0.2	x	0.1	0.1
Wholesalers of petroleum products - Produits pétroliers	14.2	12.0	8.9	22.2	10.0	10.0
Wholesalers of paper and paper products - Papier et articles en papier	1.6	2.7	2.5	1.0	2.5	2.5
Wholesalers of general merchandise - Marchandises diverses	1.2	2.8	2.2	0.7	2.3	2.2
Wholesalers of food - Produits alimentaires	8.3	16.2	7.9	8.4	11.2	10.6
Wholesalers of tobacco products - Produits du tabac	0.7	2.2	1.1	x	1.3	1.3
Wholesalers of drugs and toilet preparations - Médicaments et préparations de toilette	1.1	1.3	1.5	0.8	1.8	1.7
Wholesalers of apparel and dry goods - Habillement et mercerie	5.2	3.4	3.6	4.4	2.9	3.1
Wholesalers of household furniture and furnishings - Ameublement et articles d'ameublement ménagers	2.1	1.9	2.6	1.6	2.1	2.4
Wholesalers of motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires	8.4	7.8	11.6	7.2	10.8	10.2
Wholesalers of electric machinery, equipment and supplies - Machines, matériel et fournitures électriques	3.5	3.6	5.0	1.9	4.8	5.3
Wholesalers of farm machinery and equipment - Machines et matériel agricoles	7.9	2.5	5.3	12.2	3.5	2.9
Wholesalers of machinery and equipment, n.e.s. - Machines et matériel, n.e.s.	12.6	8.8	17.2	7.4	15.3	16.9
Wholesalers of hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie et matériel de plomberie	4.0	3.5	5.6	3.4	5.4	5.5
Wholesalers of metal and metal products, n.e.s. - Métaux et produits métalliques, n.e.s.	1.3	3.1	4.2	0.8	2.5	2.8
Wholesalers of lumber and building materials - Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9.0	8.2	9.2	7.2	11.0	10.5
Wholesalers of scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut	2.7	0.7	0.7	4.2	1.5	1.3
Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.e.s.	12.9	7.1	8.5	12.2	9.1	8.8

¹ Includes: net sales and receipts, value of goods bought or sold on commission and commission received. See also "Terms employed in the Census" (section 9). - Englobe les ventes et les recettes nettes, la valeur des biens achetés et/ou vendus à la commission et les commissions touchées. Voir aussi les "termes utilisés lors du recensement" (section 9).

² During the last week of September, 1971. - Dernière semaine de septembre, 1971.

Note: Components may not add to totals due to rounding. "n.e.s.": not elsewhere specified. - Nota: Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours, "n.e.s.": non classé ailleurs.

were engaged in the operation of these businesses and salaried employees received \$2,268,469,000 in wages during the year. Some categories of business contributed more than others to these results; for example; wholesalers of farm products, with only 3.1% of locations and less than 2% of total payroll, accounted for 12.3% of the total volume of trade. On the other hand, wholesalers of machinery and equipment, n.e.s., accounted for 12.6% of locations, 17.2% of inventories and 16.9% of payroll, but, reported less than 9% of the volume of trade.

commerces et la masse salariale s'est élevée à \$2,268,469,000 au cours de l'année. Certaines catégories de commerce ont contribué plus que d'autres à ces résultats; par exemple, le groupe des produits agricoles, qui comptait seulement 3.1 % des locaux et moins de 2 % de la masse salariale, représente pour 12.3 % du chiffre global d'affaires. Par contre, le groupe des machines et du matériel, n.c.a., représentant 12.6 % des locaux, 17.2 % des stocks et 16.9 % de la masse salariale, a déclaré moins de 9 % du chiffre d'affaires.

TABLE VIII. Wholesale Trade Reporting Units, Form of Organization, by Kind-of-Business Group, Canada, 1971
TABLEAU VIII. Unités déclarantes du commerce de gros, forme juridique, par groupe de commerce, Canada, 1971

Kind-of-business group Groupe de commerce	Number of reporting units Nombre d'unités déclarantes					Other Autres
	Total	Individual proprietors Propriétaires uniques	Partnerships Sociétés en nom collectif	Incorporated companies Sociétés constituées	Co-operatives Coopératives	
All groupes - Total - Tous les groupes	31,899	11,243	1,940	18,110	595	11
Wholesalers of farm products - Produits agricoles	973	469	52	391	58	3
Wholesalers of coal and coke - Charbon et coke	58	22	10	25	1	-
Wholesalers of petroleum products - Produits pétroliers	4,537	3,015	202	1,143	177	-
Wholesalers of paper and paper products - Papier et articles en papier	506	113	27	365	1	-
Wholesalers of general merchandise - Marchandises diverses	376	68	17	234	57	-
Wholesalers of food - Produits alimentaires	2,644	906	176	1,487	73	2
Wholesalers of tobacco products - Produits du tabac	235	38	13	183	1	-
Wholesalers of drugs and toilet preparations - Médicaments et préparations de toilette	366	77	21	267	1	-
Wholesalers of apparel and dry goods - Habillement et mercerie	1,648	495	81	1,071	1	-
Wholesalers of household furniture and furnishings - Ameublement et articles d'ameublement ménagers	682	147	46	489	-	-
Wholesalers of motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires	2,678	728	186	1,763	1	-
Wholesalers of electric machinery, equipment and supplies - Machines, matériel et fournitures électriques	1,102	188	53	860	1	-
Wholesalers of farm machinery and equipment - Machines et matériel agricoles	2,515	1,259	275	966	15	-
Wholesalers of machinery and equipment, n.e.s. - Machines et matériel, n.c.a.	4,013	744	178	3,087	4	-
Wholesalers of hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie et matériel de plomberie et de chauffage	1,270	387	71	810	2	-
Wholesalers of metal and metal products, n.e.s. - Métaux et produits métalliques, n.c.a.	419	69	22	328	-	-
Wholesalers of lumber and building materials - Bois d'oeuvre et matériaux de construction	2,877	722	179	1,958	18	-
Wholesalers of scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut	877	436	88	352	-	-
Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.c.a.	4,123	1,360	243	2,331	184	5
	Volume of trade ¹ Chiffre d'affaires ¹					
	\$'000					
All groupes - Total - Tous les groupes	37,420,146	2,493,113	759,472	32,555,567	1,565,253	46,742
Wholesalers of farm products - Produits agricoles	4,585,157	442,628	x	3,510,044	509,598	x
Wholesalers of coal and coke - Charbon et coke	33,673	x	2,060	30,082	x	-
Wholesalers of petroleum products - Produits pétroliers	4,479,735	705,429	45,007	3,649,445	79,854	-
Wholesalers of paper and paper products - Papier et articles en papier	999,293	15,603	x	967,599	x	-
Wholesalers of general merchandise - Marchandises diverses	1,064,214	14,386	12,267	x	x	-
Wholesalers of food - Produits alimentaires	6,073,264	251,193	x	5,406,249	285,536	x
Wholesalers of tobacco products - Produits du tabac	811,720	32,399	19,081	x	x	-
Wholesalers of drugs and toilet preparations - Médicaments et préparations de toilette	476,848	x	2,768	466,105	x	-
Wholesalers of apparel and dry goods - Habillement et mercerie	1,266,157	141,095	x	1,067,660	x	-
Wholesalers of household furniture and furnishings - Ameublement et articles d'ameublement ménagers	700,174	44,268	19,814	636,092	-	-
Wholesalers of motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires	2,933,974	87,712	x	2,809,363	x	-
Wholesalers of electric machinery, equipment and supplies - Machines, matériel et fournitures électriques	1,329,026	36,881	x	1,268,279	x	-
Wholesalers of farm machinery and equipment - Machines et matériel agricoles	935,019	163,186	55,950	663,106	52,106	-
Wholesalers of machinery and equipment, n.e.s. - Machines et matériel, n.c.a.	3,287,566	82,187	x	3,123,827	x	-
Wholesalers of hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie et matériel de plomberie et de chauffage	1,300,613	52,341	x	1,230,016	x	-
Wholesalers of metal and metal products, n.e.s. - Métaux et produits métalliques, n.c.a.	1,174,382	12,143	7,853	1,154,385	-	-
Wholesalers of lumber and building materials - Bois d'oeuvre et matériaux de construction	3,052,592	141,376	51,189	2,851,677	8,351	-
Wholesalers of scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut	274,716	30,095	x	227,721	-	x
Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.c.a.	2,642,023	230,743	x	2,080,822	228,898	x

See footnote(s) at end of table. - Voir note(s) à la fin du tableau.

TABLE VIII. Wholesale Trade Reporting Units, Form of Organization, by Kind-of-Business Group, Canada, 1971 - Concluded

TABLEAU VIII. Unités déclarantes du commerce de gros, forme juridique, par groupe de commerce, Canada, 1971 - fin

Kind-of-business group Groupe de commerce	Number of reporting units Nombre d'unités déclarantes					
	Total	Individual proprietorships Propriétaires uniques	Partnerships Sociétés en nom collectif	Incorporated companies Sociétés constituées	Co-operatives Coopératives	Other Autres
%						
All groups - Total - Tous les groupes	100.0	35.2	6.1	56.8	1.9	2
Wholesalers of farm products - Produits agricoles	100.0	48.2	5.3	40.2	6.0	0.3
Wholesalers of coal and coke - Charbon et coke	100.0	37.9	17.2	43.1	1.7	-
Wholesalers of petroleum products - Produits pétroliers	100.0	66.5	4.4	25.2	3.9	-
Wholesalers of paper and paper products - Papier et articles en papier	100.0	22.3	5.3	72.1	0.2	-
Wholesalers of general merchandise - Marchandises diverses	100.0	18.1	4.5	62.2	15.2	-
Wholesalers of food - Produits alimentaires	100.0	34.3	6.7	56.2	2.8	0.1
Wholesalers of tobacco products - Produits du tabac	100.0	16.2	5.5	77.9	0.4	-
Wholesalers of drugs and toilet preparations - Médicaments et préparations de toilette	100.0	21.0	5.7	73.0	0.3	-
Wholesalers of apparel and dry goods - Habillement et mercerie	100.0	30.0	4.9	65.0	0.1	-
Wholesalers of household furniture and furnishings - Ameublement et articles d'ameublement ménagers	100.0	21.6	6.7	71.7	-	-
Wholesalers of motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires	100.0	27.2	6.9	65.8	2	-
Wholesalers of electric machinery, equipment and supplies - Machines, matériel et fournitures électriques	100.0	17.1	4.8	78.0	0.1	-
Wholesalers of farm machinery and equipment - Machines et matériel agricoles	100.0	50.1	10.9	38.4	0.6	-
Wholesalers of machinery and equipment, n.e.s. - Machines et matériel, n.c.a.	100.0	18.5	4.4	76.9	0.1	-
Wholesalers of hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	100.0	30.5	5.6	63.8	0.2	-
Wholesalers of metal and metal products, n.e.s. - Métaux et produits métalliques, n.c.a.	100.0	16.5	5.3	78.3	-	-
Wholesalers of lumber and building materials - Bois d'oeuvre et matériaux de construction	100.0	25.1	6.2	68.1	0.6	-
Wholesalers of scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut	100.0	49.7	10.0	40.1	-	0.1
Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.c.a.	100.0	33.0	5.9	56.5	4.5	0.1
Volume of trade ¹ Chiffre d'affaires ¹						
%						
All groups - Total - Tous les groupes	100.0	6.7	2.0	87.0	4.2	0.1
Wholesalers of farm products - Produits agricoles	100.0	9.7	x	76.6	11.1	x
Wholesalers of coal and coke - Charbon et coke	100.0	x	6.1	89.3	x	-
Wholesalers of petroleum products - Produits pétroliers	100.0	15.7	1.0	81.5	1.8	-
Wholesalers of paper and paper products - Papier et articles en papier	100.0	1.4	x	96.8	x	-
Wholesalers of general merchandise - Marchandises diverses	100.0	1.6	1.2	x	x	-
Wholesalers of food - Produits alimentaires	100.0	4.1	x	89.0	4.7	x
Wholesalers of tobacco products - Produits du tabac	100.0	4.0	2.4	x	x	-
Wholesalers of drugs and toilet preparations - Médicaments et préparations de toilette	100.0	x	0.6	97.7	x	-
Wholesalers of apparel and dry goods - Habillement et mercerie	100.0	11.1	x	84.3	x	-
Wholesalers of household furniture and furnishings - Ameublement et articles d'ameublement ménagers	100.0	6.3	2.8	90.8	-	-
Wholesalers of motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires	100.0	3.0	x	95.8	x	-
Wholesalers of electric machinery, equipment and supplies - Machines, matériel et fournitures électriques	100.0	2.8	x	95.4	x	-
Wholesalers of farm machinery and equipment - Machines et matériel agricoles	100.0	17.5	6.0	70.9	5.6	-
Wholesalers of machinery and equipment, n.e.s. - Machines et matériel, n.c.a.	100.0	2.5	x	95.0	x	-
Wholesalers of hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	100.0	4.0	x	94.6	x	-
Wholesalers of metal and metal products, n.e.s. - Métaux et produits métalliques, n.c.a.	100.0	1.0	0.7	98.3	-	-
Wholesalers of lumber and building materials - Bois d'oeuvre et matériaux de construction	100.0	4.6	1.7	93.4	0.3	-
Wholesalers of scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut	100.0	11.0	x	82.9	-	x
Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.c.a.	100.0	8.7	x	78.8	8.7	x

¹ Includes: net sales and receipts, value of goods bought or sold on commission and commissions received. See also "Terms employed in the Census" (section 9). - Englobe les ventes et recettes nettes, la valeur des biens achetés et/ou vendus à la commission et les commissions touchées. Voir aussi les "termes utilisés lors du recensement" (section 9).

² Less than 0.05%. - Moins de 0.05%.

Note: Components may not add to totals due to rounding. "n.e.s.": not elsewhere specified. "x": confidential data. - Nota: Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours. "n.c.a.": non classé ailleurs. "x": données confidentielles.

Wholesale Trade Reporting Units by Form of Organization

Detailed information on the form of organization of wholesale trade reporting units, by major kind-of-business group, is provided in Table VIII (starting on preceding page). For all groups combined, sole proprietorships constituted more than a third (35.2%) of the reporting units but less than 7% of the total volume

Unités déclarantes du commerce de gros selon la forme juridique

Le tableau VIII (commençant à la page précédente), donne des détails sur la forme juridique des unités déclarantes du commerce de gros, selon les groupes de commerce. Pour l'ensemble des groupes, les entreprises à propriétaire unique figuraient pour plus d'un tiers (35.2%) des unités déclarantes mais pour moins de 7% du chiffre

of trade. The most common form in which wholesale reporting units are found is the incorporated company; such entities accounted for 56.8% of all locations and 87% of the volume of trade transacted during 1971. The variations which occurred between one kind-of-business group and another, particularly as concerns the proportions of reporting units and volume of trade accounted for by sole proprietorships and corporations, are most interesting. For example, among wholesalers of petroleum products, individual proprietorships constituted nearly two-thirds of the reporting units but accounted for less than 16% of the volume of trade whereas incorporated companies, with about 25% of the reporting units in that business category, transacted nearly 82% of the business.

global d'affaires. Ce sont les sociétés qui représentent la forme juridique la plus commune; elles comptaient pour 56.8 % de tous les locaux et 87 % du chiffre d'affaires de 1971. Il convient de noter les variations d'un groupe de commerce à l'autre, surtout en ce qui a trait à la part des unités déclarantes et du chiffre d'affaires imputable aux entreprises à propriétaire unique et aux sociétés. Dans le groupe des produits pétroliers, par exemple, les entreprises à propriétaire unique ont compté pour presque deux tiers des unités déclarantes mais pour moins de 16 % du chiffre d'affaires tandis que les sociétés, regroupant environ 25 % des unités déclarantes, ont réalisé près de 82 % du chiffre d'affaires.

Census of
Merchandising and
Service Businesses, 1971

CONFIDENTIAL CENSUS REPORT
Wholesale Trade

Taken in conformity with the requirements of the Statistics Act.
Complete and mail one copy within 30 days of receipt.
(See General Information C)

201

In all correspondence pertaining to this report, quote your census file number.

01

Please revise if not correct

NAME _____

ADDRESS _____

General Information *Read carefully before completing*

A. The enclosed Instruction Booklet is designed to assist in the completion of this questionnaire and should be read carefully. Attention to the instructions, which are numbered to correspond to the items on this questionnaire, may eliminate the necessity of further correspondence.

B. This questionnaire was designed to cover many diverse kinds of businesses. For this reason some of the detailed items may not apply to your operation. Complete all items, entering "nil" to those which do not apply. Omit cents from all dollar value entries.

C. This questionnaire should be completed and returned as soon as possible after the end of your fiscal year. If you cannot return the completed questionnaire within 30 days of receipt due to the date of your fiscal year end, please advise in order to avoid automatic follow ups.

D. If you did not operate for a full year, report for that part of the year you were in business. (See section 2 below)

E. If your total net sales and receipts for the reporting period as shown in item 4(a)(vii) are less than \$200,000, complete all questions except those otherwise indicated under sections 5 and 10.

F. An extension of time may be granted to firms requiring it for a valid reason, such as accounting records for the fiscal year are not finalized, or accounting records are not readily available. Direct your request to Mr. Frank R. Thomas, Chief, Census of Merchandising and Services, Statistics Canada, Ottawa, Ontario. Give reason for requesting the extension and extension time required, this will avoid automatic follow up.

1. Description of Business *read instruction booklet page 4*

This report should cover the operations of the business identified above including the operations of the locations owned by this business.

(a) Was more than one business location operated at any time during the reporting period?

Check (✓) one yes no

If "yes" enter below

HEAD OFFICE

NAME _____

ADDRESS _____

LOCATION ADDRESSES

If more space is required, list on a separate sheet.

(b) Form of organization (Check (✓) one)

Individual proprietorship _____

Partnership _____

Incorporated company _____

Co-operative _____

Government (federal, provincial, municipal) _____

Other, specify (institutional, charitable, non-profit, etc.) _____

02 1

2

3

4

5

6

(c) Kind of business

(i) Describe your business as it is generally known, such as grocery wholesaler, drug importer, livestock dealer, etc.

(ii) Report approximate percentage of total sales by main commodity lines.

_____	_____ %
_____	_____ %
_____	_____ %
_____	_____ %
	100%

(d) Type of operation

Various types of operation are described below. Examine these carefully and check (✓) only the one that best describes your operation. If your business is a combination of these types check the one which accounts for the largest part of your gross margin.

(1) Primary product dealer

A business mainly engaged in purchasing primary products, such as grain, livestock, raw furs, fish, leaf tobacco, pulpwood, etc., directly from Canadian farmers, loggers, fishermen and trappers or acting as agents in such transactions. 03

(2) Wholesale merchant

A wholesale business mainly trading on own account. The three main types of wholesale merchants are:

(i) Import and/or export merchant — a business mainly selling imported goods in Canada and/or selling goods abroad. 2

(ii) Voluntary group wholesaler — a business associated with or sponsoring a group of retailers who participate in joint buying, administrative and sales promotion activities. 3

(iii) Other wholesale merchant — a business usually referred to as general wholesale distributor, cash and carry wholesaler, drop shipper or desk jobber, mail order wholesaler, truck distributor, rack jobber, etc. 4

(3) Manufacturer's sales branch

A business owned by a manufacturing firm for marketing its own products. Goods produced by others may also be sold.

(i) Sales branch owned by a firm that has a manufacturing plant(s) outside Canada only. 5

(ii) Sales branch owned by a firm that has a manufacturing plant(s) in Canada. 6

Give name and address of parent manufacturing firm.

NAME _____

ADDRESS _____

(4) Agent and broker

A business mainly engaged in buying and/or selling products for others on a commission basis. It may be known as auction company, commission merchant, export agent or broker, import agent or broker, manufacturer's agent, purchasing agent or resident buyer, selling agent, etc. 7

(5) Other (specify) 8

2. Period Operated read instruction booklet page 6

(a) Report for your fiscal year (normal business year) ending at any time between April 1, 1971 and March 31, 1972.

This report covers 04 months

from 05 day month year

to 06 day month year

(b) If this report covers only a part-year operation, check (✓) the most appropriate reason listed:

New business in 1971 _____ 07 1

Seasonal _____ 2

Ceased operations due to fire, demolition, etc. _____ 3

Change of ownership _____ 4

Other (explain) _____ 5

(c) If you checked "change of ownership" above and are unable to report for the full year, complete for your portion of the year and give name and address of other owner.

NAME _____

ADDRESS _____

3. Business Personnel *read instruction booklet page 6*

(a) Total number of paid employees last complete week of September or closest pay period. For treatment of part-time employees see instruction. Do not include working proprietors of unincorporated businesses.

Number of employees 08

(b) (i) Number of working proprietors or partners of unincorporated businesses. When husband and wife operate the business see instruction.

Number 09

(ii) Total number of hours worked in a typical week (sum of hours worked by each proprietor or partner).

Number of hours 10

(c) Total number of hours worked in a typical week by family or other workers not receiving pay.

Number of hours 11

4. Trading Statement *read instruction booklet page 7*

(a) Net sales and receipts

\$

(i) Net sales of new and used goods purchased for resale on own account. Do not deduct value of trade-ins. <i>Manufacturers' sales branches</i> should include sales of goods received from own plant(s) here.	12	/00
(ii) Net sales of goods manufactured by you	13	/00
(iii) Gross commissions earned for buying and/or selling merchandise for others	14	/00
(iv) Value of goods bought or sold on commission. Estimate if necessary	15	\$ /00
(v) Labour receipts from repairs and services	16	/00
(vi) Receipts from rentals, excluding real estate	17	/00
(vii) All other trading receipts	18	/00
(viii) Total net sales and receipts (sum of (i) to (vii) except (iv))	19	/00

(b) Opening inventory of new and used goods including trade-ins

20 /00

(c) Purchases

(i) Value of new and used goods purchased for resale, including purchase price of trade-ins. <i>Manufacturers' sales branches</i> should include value of goods received from own plant(s) for resale	21	/00
(ii) Value of materials and parts bought for use in manufacturing	22	/00
(iii) Total purchases (sum of (i) and (ii))	23	/00

(d) Closing inventory, as defined in (b) above

24 /00

(e) Cost of goods sold ((b) + (c)(iii) - (d))

25 /00

(f) Gross trading margin ((a)(viii) - (e))

26 /00

(g) Was inventory reported in (b) and (d) valued at (check (✓) one)

Cost	27	1 <input type="checkbox"/>
Market		2 <input type="checkbox"/>
Lower of cost or market		3 <input type="checkbox"/>
Other (specify)		4 <input type="checkbox"/>

5. Operating Expenses *read instruction booklet page 9*

If total net sales and receipts (item 4(a)(viii)) are less than \$200,000, complete Items (a) and (b) and report the sum total of all other expenses in item (s).

\$

(a) Salaries and wages paid to employees	28	/00
(b) Employee benefits	29	/00
(c) Rent for land and buildings	30	/00
(d) Rent for motor vehicles, machinery and equipment	31	/00
(e) Taxes, permits and licences (property and business)	32	/00
(f) Insurance	33	/00
(g) Interest and bank charges	34	/00
(h) Depreciation	35	/00
(i) Purchased delivery services	36	/00
(j) Purchased advertising and sales promotion	37	/00
(k) Purchased repairs and maintenance	38	/00
(l) Purchased legal, auditing and other professional fees	39	/00
(m) Office and miscellaneous supplies used	40	/00
(n) Packaging supplies used	41	/00
(o) Heat, light, power and water	42	/00
(p) Communications (telephone, telegraph, telex, postage)	43	/00
(q) Charitable donations	44	/00
(r) Travel and entertainment	45	/00
(s) All other expenses (excluding income taxes)	46	/00
(t) Total operating expenses (sum of (a) to (s))	47	/00

6. Non-trading Income relating to this business *read instruction booklet page 13*

		\$
(a) Service and carrying charges on credit accounts	48	/00
(b) Interest	49	/00
(c) Rent (real estate only)	50	/00
(d) All other income (exclude dividends and capital gains)	51	/00
(e) Total non-trading income (sum of (a) to (d))	52	/00

7. Accounts Receivable *read instruction booklet page 14*

Report the amount owing to you by your customers at the end of the year after allowance for doubtful accounts. Exclude trade paper sold.

53 \$ _____ /00

8. Interprovincial Shipments *read instruction booklet page 14*

Did any of your business locations make shipments to customers outside of the province in which the location was situated whether the goods were owned by you or not?

Check (✓) one yes 54 1
no 2

9. Sales by Class of Customer *read instruction booklet page 14*

Report percentage breakdown of your total net sales and receipts (item 4(a) (viii)) by class of customer.

Estimate if necessary

(a) Household consumers or individuals for personal use	55	_____ %
(b) Farmers for use in farm production (implements, feed, tractor fuel, etc.) but not for farm households which should be reported under item (a) above	56	_____ %
(c) Industrial, commercial and other users (institutions, governments, contractors, professionals, etc.)	57	_____ %
(d) Retailers for resale	58	_____ %
(e) Wholesalers for resale	59	_____ %
(f) Foreign markets (exports)	60	_____ %
		100%

10. Sales by Class of Commodity *read instruction booklet page 14*

Businesses reporting less than \$200,000 in total net sales and receipts (item 4(a) (viii)) above are exempt from completing this question.

Otherwise report:

The commodity breakdown of the sum of the following items in items 1 to 122.

- (1) Net sales of new and used goods purchased for resale on own account (item 4(a) (i)),
- (2) Net sales of goods manufactured by you (item 4(a) (ii)), and
- (3) Value of goods bought or sold on commission (item 4(a) (iv)).

Report in dollars only. If actual figures are not available, give best estimates.

In general, the commodity items listed refer to new products only, while the sale of used goods should be reported under "Second-hand goods" (item 120). In case of "Motor Vehicles" (items 51 to 56) and all kinds of "Machinery and Equipment" (items 57 to 83), however, the sale of new and used goods should not be separated and both should be reported under these items.

		\$
Farm Products		
1. Livestock (horses, cattle, bees, live fish, etc. but not poultry — see item 19)	800	/00
2. Wheat (report seeds under item 102)	801	/00
3. Other grain (report seeds under item 102)	802	/00
4. Leaf tobacco (report cured tobacco under item 31)	803	/00
5. Raw furs, hides, skins, wool and mohair	804	/00
6. Nursery stock and flowers	805	/00
7. Other farm products (raw sugar, coca beans, feathers, etc.)	806	/00
	807	/00
Coal and Coke		
8. Coal, coke, briquettes, fuel wood	808	/00
Petroleum Products		
9. Gasoline (aviation and motor)	809	/00
10. Light fuel oil (nos. 2 and 3, furnace oil)	810	/00
11. Other petroleum products (diesel oil, lubricating oil, asphalt, liquefied petroleum gases, etc.)	811	/00
	812	/00
Paper and Paper Products		
12. Fine papers (bulk writing, bond, etc.)	813	/00
13. Newsprint	814	/00
14. Stationery (envelopes, made-up writing paper, etc.)	815	/00
15. Office supplies (typewriter and mimeograph paper, folders, pens, etc.)	816	/00
	817	/00

		\$
Food	818	/00
17. Sugar and chocolate confectionery (and allied products, such as potato chips, salted nuts, fountain fruits and syrups)	819	/00
18. Dairy products	820	/00
19. Poultry and eggs (live and dressed poultry)	821	/00
20. Fish and sea foods (fresh and cured fish only; report live fish under item 1, frozen fish under item 21 and canned fish under item 26)	822	/00
21. Frozen meats, poultry and fish	823	/00
22. Frozen food other than 21 (fruits, vegetables, juices, etc.)	824	/00
23. Fresh fruits and vegetables	825	/00
24. Meats and meat products (fresh, cured and cooked meats and lard)	826	/00
25. Biscuits and other flour confectionery and bakery products	827	/00
26. Canned and bottled foods (meats, fruits, vegetables, baby foods, etc.)	828	/00
27. Flour	829	/00
28. Sugar	830	/00
29. Coffee and tea	831	/00
30. Other food products (honey, soft drinks, etc.)	832	/00
Tobacco Products		
31. Tobacco products (cured tobacco, cigars, cigarettes, etc.)	833	/00
Drugs and Toilet Preparations	834	/00
32. Ethical drugs	835	/00
33. Proprietary medicines	836	/00
34. Toilet soaps, cosmetics and other toilet preparations (report laundry soaps in item 109)	837	/00
35. Drug sundries (razor blades, foot aids, druggists' rubber goods, etc.)	838	/00
Apparel and Dry Goods	839	/00
36. Men's and boys' clothing and furnishings (outerwear, work clothing and accessories)	840	/00
37. Women's, misses' and children's outerwear	841	/00
38. Women's, misses' and children's hosiery, underwear and apparel accessories	842	/00
39. Dressed furs (report raw furs in item 5)	843	/00
40. Fur clothing	844	/00
41. Shoes and other footwear	845	/00
42. Piece goods	846	/00
43. Notions (ribbons, laces, thread, knitting yarns, buttons, etc.)	847	/00
44. Other apparel and dry goods (millinery goods, etc.)	848	/00
Household Furniture and House Furnishings	849	/00
45. Household furniture	850	/00
46. Household china, glassware, crockery and pottery	851	/00
47. Hard floor coverings (linoleums, vinyl tiles, etc.)	852	/00
48. Soft floor coverings (carpets, rugs, mats, etc.)	853	/00
49. Household linens, draperies and other textile house furnishings	854	/00
50. Other household furniture and house furnishings (mirrors, art goods, window blinds, etc.)	855	/00
Motor Vehicles and Accessories (New and Used)	856	/00
51. Passenger cars	857	/00
52. Snowmobiles	858	/00
53. Other kinds of motor vehicles (trucks, buses, motorcycles, etc.)	859	/00
54. Tires and tubes	860	/00
55. Automotive parts, accessories and supplies (including automotive chemicals), except 54	861	/00
56. Service station equipment and supplies (garage and mechanics tools, etc.)	862	/00
Electrical Machinery, Equipment and Supplies (New and Used)	863	/00
57. Household electric refrigerators and freezers	864	/00
58. Household electric washing machines and dryers	865	/00
59. Electric stoves and ranges	866	/00
60. Radios	867	/00
61. Television sets	868	/00
62. Other household electrical appliances and supplies (window type air conditioners, space heaters, vacuum cleaners, tape recorders, etc.)	869	/00
63. Electrical wiring supplies and electrical construction materials (cables, switches, lighting fixtures, lamps, etc.)	870	/00
64. Electrical generation and transmission equipment (motors, transformers, etc.)	871	/00
65. Electronic data processing equipment	872	/00
66. Other electronic equipment and supplies	873	/00
Farm Machinery and Equipment (New and Used)		
67. Farm machinery and equipment (farm and garden tractors, combines, harvesters, etc.)	874	/00
Machinery and Equipment (New and Used)	875	/00
68. Office furniture (desks, chairs, bookcases, etc.)	876	/00
69. Office machines and equipment (typewriters, calculating machines including electronic desk calculators, etc.)	877	/00
70. Commercial machinery and equipment (for cooling and refrigeration, store fixtures and supplies, etc.)	878	/00
71. Construction machinery and equipment (for construction, road building, logging, etc.)	879	/00
72. Mining machinery, equipment and supplies	880	/00
73. Oil-refinery machinery and equipment	881	/00
74. Metal working machinery, equipment and supplies (machine tools, cutting and forming tools, etc.)	882	/00
75. Materials handling equipment	883	/00

	\$
76. Medical and dental equipment and supplies	884 /00
77. Scientific equipment and supplies	885 /00
78. Professional equipment and supplies other than 76 and 77	886 /00
79. Laundry and dry cleaning machinery and equipment (report laundry soaps, detergents, cleansers, etc. in item 109)	887 /00
80. Service machinery and equipment, other than 79 (for hotels, beauty salons, barbers, restaurants, etc.)	888 /00
81. Ships, boats and marine equipment	889 /00
82. Transportation vehicles and equipment other than 51-53 and 81 (locomotives, aircraft, etc.)	890 /00
83. Other machinery and equipment	891 /00
Hardware, Plumbing and Heating Equipment	892 /00
84. Hardware (builders' hardware, heavy hardware, tools, cutlery, kitchen utensils, etc.)	893 /00
85. Air-conditioning and ventilating equipment (report window type air-conditioners in item 62)	894 /00
86. Plumbing equipment and supplies (sanitary ware, valves, fittings, etc.)	895 /00
87. Non-electric heating equipment and supplies (oil and gas furnaces and stoves, pipes, etc.)	896 /00
Metals and Metal Products	897 /00
88. Iron and steel primary forms and structural shapes	898 /00
89. Other iron and steel products	899 /00
90. Copper and copper alloys and copper products	900 /00
91. Non-ferrous metals and metal products other than 90	901 /00
Lumber and Building Materials	902 /00
92. Lumber, rough, dressed and millwork	903 /00
93. Plywood	904 /00
94. Glass	905 /00
95. Paint	906 /00
96. Wallpaper and decorators' supplies	907 /00
97. Insulation, siding and roofing materials	908 /00
98. Building materials, other than 97 (cement, plaster, stone, caulking materials, etc.)	909 /00
Scrap and Waste Materials	910 /00
99. Scrap metal	911 /00
100. Scrap and waste materials, other than 99	912 /00
Other Commodities	913 /00
101. Agricultural feeds (hay, grain, corn, etc.)	914 /00
102. Seeds (wheat, oats, barley, corn, grass seed, etc.)	915 /00
103. Fertilizers and agricultural chemicals (sprays, insecticides, etc.)	916 /00
104. Farm supplies, other than 101-103	917 /00
105. Toys, novelties and fireworks	918 /00
106. Amusement and sporting goods (bicycles and tent trailers included) but report snowmobiles in item 52, motorcycles in item 53 and boats in item 81	919 /00
107. Photographic equipment and supplies (cameras, projectors, photographic chemicals, etc.)	920 /00
108. Alcoholic beverages	921 /00
109. Detergent, laundry soap and cleansers	922 /00
110. Resins	923 /00
111. Organic chemicals, except 110	924 /00
112. Inorganic chemicals	925 /00
113. Pulpwood	926 /00
114. Other forest products (logs, poles, etc.)	927 /00
115. Records and tapes	928 /00
116. Musical instruments and accessories	929 /00
117. Jewellery and watches (fine jewellery, costume jewellery, clocks, etc.)	930 /00
118. Books and school manuals	931 /00
119. Periodicals and newspapers	932 /00
120. Second-hand goods, except Motor Vehicles (Items 51-56) and all kinds of machinery (Items 57-83)	933 /00
121. Luggage (suitcases, briefcases, etc.)	934 /00
122. Miscellaneous commodities, specify	935 /00
	936 /00
	937 /00
123. Total All Commodities (sum of items 1 to 122; equal to Items 4(a)(i) and (ii) plus 4(a)(iv))	938 /00

REMARKS:

11. Certificate *read instruction booklet page 15*

This is to certify that this report has been completed to the best of my ability.

NAME (please print)	ADDRESS
TITLE	
SIGNATURE	
DATE OF THIS REPORT	TELEPHONE AREA CODE

Census of
Merchandising and
Service Businesses, 1971

CONFIDENTIAL CENSUS REPORT
Agents and Brokers

Taken in conformity with the requirements of the Statistics Act.
Complete and mail one copy within 30 days of receipt.
(See General Information C)

211

In all correspondence pertaining to this report, quote your census file number.

01

Please revise if not correct

NAME _____

ADDRESS _____

General Information *Read carefully before completing*

A. The enclosed Instruction Booklet is designed to assist in the completion of this questionnaire and should be read carefully. Attention to the instructions, which are numbered to correspond to the items on this questionnaire, may eliminate the necessity of further correspondence.

B. This questionnaire was designed to cover many diverse kinds of businesses. For this reason some of the detailed items may not apply to your operation. Complete all items, entering "nil" for those which do not apply. Omit cents from all dollar value entries.

C. This questionnaire should be completed and returned as soon as possible after the end of your fiscal year. If you cannot return the completed questionnaire within 30 days of re-

ceipt due to the date of your fiscal year end, please advise in order to avoid automatic follow ups.

D. If you did not operate for a full year, report for that part of the year you were in business. (See section 2 below.)

E. An extension of time may be granted to firms requiring it for a valid reason, such as accounting records for the fiscal year are not finalized, or accounting records are not readily available. Direct your request to Mr. Frank R. Thomas, Chief, Census of Merchandising and Services, Statistics Canada, Ottawa, Ontario. Give reason for requesting the extension and extension time required, this will avoid automatic follow up.

1. Description of Business *read instruction booklet page 4*

This report should cover the operations of the business identified above including the operations of the locations owned by this business.

(a) Was more than one business location operated at any time during the reporting period?

Check (✓) one yes no

If "yes" enter below

HEAD OFFICE

NAME _____

ADDRESS _____

LOCATION ADDRESSES

If more space is required, list on a separate sheet.

(b) Form of organization (Check (✓) one)

Individual proprietorship _____

Partnership _____

Incorporated company _____

Co-operative _____

Government (federal, provincial, municipal) _____

Other, specify (institutional, charitable, non-profit, etc.) _____

- 02 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

4. Trading Statement *read instruction booklet page 6*

		\$
(a) Net sales and receipts		
(i) Gross commissions earned for buying and/or selling merchandise for others	12	/00
(ii) Value of goods bought or sold on commission. Estimate if necessary		
	13	\$ /00
(iii) Net sales of new and used goods purchased for resale on own account	14	/00
(iv) All other trading receipts from repairs, manufacturing, services, etc.	15	/00
(v) Total net sales and receipts (sum of (i) to (iv) except (ii))	16	/00
(b) Opening inventory of new and used goods	17	/00
(c) Purchases of new and used goods for resale	18	/00
(d) Closing inventory of new and used goods	19	/00
(e) Cost of goods sold ((b) + (c) - (d))	20	/00
(f) Gross trading margin ((a) (v) - (e))	21	/00

5. Operating Expenses *read instruction booklet page 8*

		\$
(a) Salaries and wages paid to employees	22	/00
(b) Employee benefits	23	/00
(c) Rent for land and buildings	24	/00
(d) Communications (telephone, telegraph, telex, postage)	25	/00
(e) Travel and entertainment	26	/00
(f) All other expenses (excluding income taxes)	27	/00
(g) Total operating expenses (sum of (a) to (f))	28	/00

6. Non-trading Income *read instruction booklet page 9*

		\$
Non-trading income relating to this business, such as interest, rent, etc. Exclude dividends and capital gains.	29	/00

7. Accounts Receivable *read instruction booklet page 9*

		\$
Report the amount owing to you by your customers at the end of the year after allowance for doubtful accounts. Exclude trade paper sold.	30	/00

8. Interprovincial Shipments *read instruction booklet page 9*

Did any of your business locations make shipments to customers outside of the province in which the location was situated whether the goods were owned by you or not?

Check (✓) one	yes	31	1 <input type="checkbox"/>
	no		2 <input type="checkbox"/>

9. Sales by Class of Customer *read instruction booklet page 9*

Report percentage breakdown of your total net sales and receipts (item 4(a) (v)) by class of customer.

Estimate if necessary

(a) Household consumers or individuals for personal use	32	%
(b) Farmers for use in farm production (implements, feed, tractor fuel, etc.) but not for farm households which should be reported under item (a) above	33	%
(c) Industrial, commercial and other users (institutions, governments, contractors, professionals, etc.)	34	%
(d) Retailers for resale	35	%
(e) Wholesalers for resale	36	%
(f) Foreign markets (exports)	37	%
		100%

REMARKS:

10. Certificate *read instruction booklet page 10*

This is to certify that this report has been completed to the best of my ability.

NAME (please print)	ADDRESS	
TITLE		
SIGNATURE		
DATE OF THIS REPORT	TELEPHONE	AREA CODE

REMARKS

Recensement
du commerce
et des services, 1971

DÉCLARATION CONFIDENTIELLE
Commerce de gros

Déclaration exigée en vertu de la Loi sur la statistique.
Renvoyer un exemplaire dûment rempli au plus tard 30 jours après réception.
(Voir la rubrique C des "Renseignements généraux")

202

Numéro de référence à rappeler dans toute correspondance.

01

Rectifiez, s'il y a lieu

NOM _____

ADRESSE _____

Renseignements généraux A lire attentivement avant de remplir le questionnaire

- A. Lisez d'abord attentivement la Brochure explicative ci-jointe; votre tâche s'en trouvera facilitée. En suivant bien les instructions, dont la numérotation correspond à celle du questionnaire, vous vous éviterez une correspondance inutile.
- B. Comme le présent questionnaire s'adresse aux commerces les plus divers, certains postes détaillés ne s'appliqueront peut-être pas à votre entreprise. Remplissez toutes les rubriques; écrivez "néant" si une question est sans objet. Indiquez tous les montants en dollars seulement, sans tenir compte des cents.
- C. Remplissez et renvoyez le questionnaire aussitôt que possible après la fin de votre année financière. Si, à cause de la date de la fin de votre année financière, il vous est impossible de renvoyer le questionnaire dûment rempli dans les 30 jours suivant sa réception, veuillez nous en informer; cela vous évitera des rappels automatiques.
- D. Si vous n'avez pas exploité votre entreprise pendant une année entière, donnez les chiffres pour la période où vous l'avez exploitée. (Voir la section 2 ci-dessous.)
- E. Si le total de vos ventes et de vos recettes nettes pour la période de référence — poste 4(a)(viii) — est inférieur à \$200,000, répondez à toutes les questions, sauf indication contraire aux sections 5 et 10.
- F. On pourra accorder une prolongation de délai aux entreprises qui le demanderont pour une raison valable (par ex., parce que leurs registres comptables pour l'année financière ne sont pas encore au point ou ne sont facilement consultables). Ces entreprises devront s'adresser à M. Frank R. Thomas, Chef du Recensement du commerce et des services, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, en motivant leur demande et en précisant la durée de la prolongation demandée. Cela leur évitera des rappels automatiques.

1. Description de l'entreprise voir la Brochure explicative page 4

La présente déclaration ne doit porter que sur l'entreprise indiquée ci-dessus et sur les autres locaux d'affaires qu'elle possède.

(a) L'entreprise a-t-elle exploité plus d'un local d'affaires pendant la période de référence?
Cochez (✓) Oui Non

Si "Oui", inscrivez ci-dessous

SIÈGE SOCIAL

NOM _____

ADRESSE _____

ADRESSES DES LOCAUX D'AFFAIRES

Si l'espace ne suffit pas, servez-vous d'une feuille détachée.

(b) Forme juridique (cochez (✓))

Propriétaire unique

Société en nom collectif

Société constituée en corporation

Coopérative

Administration publique (fédérale, provinciale, municipale)

Autre, précisez (institution, société de bienfaisance, organisme sans but lucratif, etc.)

02 1
2
3
4
5
6

(c) Genre de commerce

(i) Décrivez votre commerce tel qu'il est généralement connu (par ex., grossiste en épicerie, importateur de médicaments, marchand de bestiaux, etc.)

(ii) Donnez le pourcentage approximatif de vos ventes totales par grande catégorie de marchandises.

_____ %

_____ %

_____ %

_____ %

100%

(d) Genre d'exploitation

Divers genres d'exploitations sont décrits ci-dessous. Examinez-les attentivement et cochez (✓) seulement celui qui décrit le mieux votre entreprise. Si votre commerce constitue une combinaison de ces divers genres, cochez celui qui représente la part la plus importante de votre marge bénéficiaire brute.

(1) Marchand de produits primaires

Commerce dont l'activité principale est l'achat, pour compte propre ou à titre d'agent, de produits primaires, comme des céréales, des bestiaux, des fourrures crues, du poisson, du tabac en feuilles, du bois à pâte, etc., directement à des cultivateurs, bûcherons, pêcheurs et trappeurs canadiens.

03 1

(2) Grossiste

Commerce de gros qui achète et qui vend des marchandises pour compte propre. Les trois principaux genres de grossistes sont:

- (i) Grossiste spécialisé en importation et (ou) exportation: commerce qui vend surtout des marchandises importées au Canada ou qui vend surtout des marchandises à l'étranger.
- (ii) Grossiste d'une chaîne volontaire: commerce associé à un groupe de détaillants qui participent à des activités communes d'achat, d'administration et de promotion des ventes.
- (iii) Autre grossiste: commerce que l'on appelle ordinairement distributeur général de gros, grossiste de marchandises vendues au comptant et à emporter, grossiste spécialisé en expédition directe, en vente par correspondance, en vente au moyen d'étalages placés chez les clients, en répartition par camions, etc.

2

3

4

(3) Succursale de vente d'un fabricant

Commerce exploité par une entreprise manufacturière pour la commercialisation de ses produits. Il peut également vendre des biens produits par d'autres.

- (i) Succursale de vente appartenant à une entreprise dont les usines de fabrication sont situées à l'extérieur du Canada *seulement*.
- (ii) Succursale de vente appartenant à une entreprise qui a une usine de fabrication au Canada. Donnez le nom et l'adresse de l'entreprise mère.

5

6

NOM _____

ADRESSE _____

(4) Agent et courtier

Commerce dont l'activité principale est l'achat et (ou) la vente à la commission de produits. Il peut s'agir d'une entreprise de vente aux enchères, d'un commissionnaire en marchandises, d'un agent ou courtier en exportation, d'un agent ou courtier en importation, d'un représentant de fabricants, d'un agent d'achat ou d'un acheteur, d'un agent de vente, etc.

7

(5) Autre (précisez)

8

2. Période d'exploitation voir la Brochure explicative page 6

(a) Faites porter votre déclaration sur l'année financière (année normale d'affaires) se terminant entre le 1er avril 1971 et le 31 mars 1972.

La présente déclaration vise 04

| | | |
mois

du 05

| | | |
jour mois année

au 06

| | | |
jour mois année

(b) Si la déclaration porte sur une période d'exploitation inférieure à un an, cochez (✓) une des cases ci-dessous:

- Nouveau commerce en 1971 _____ 07 1
- Exploitation saisonnière _____ 2
- Commerce fermé pour cause d'incendie, de démolition, etc. _____ 3
- Changement de propriétaire _____ 4
- Autre (précisez) _____ 5

(c) Si vous avez coché la case "changement de propriétaire" et que vous ne soyez pas en mesure de faire porter votre déclaration sur l'année entière, répondez pour la partie de l'année qui vous concerne et indiquez le nom et l'adresse de l'autre propriétaire.

NOM _____

ADRESSE _____

3. Personnel voir la Brochure explicative page 7

(a) Nombre total de salariés à plein temps dans la dernière semaine complète de septembre ou pour la période de paie la plus rapprochée. Voir la Brochure explicative pour ce qui est de salariés à temps partiel. *Ne prenez pas en compte les propriétaires actifs d'entreprises individuelles, non constituées en corporation.*

Nombre de salariés 08

(b) (i) Nombre de propriétaires ou d'associés actifs d'une entreprise individuelle, non constituée en corporation. Si le mari et la femme exploitent l'entreprise conjointement, voir la Brochure explicative.

Nombre 09

(ii) Nombre total d'heures de travail dans une semaine typique (somme des heures travaillées par chaque propriétaire ou associé).

Nombre d'heures 10

(c) Nombre total d'heures de travail dans une semaine typique par des membres de la famille ou d'autres travailleurs non rémunérés.

Nombre d'heures 11

4. Résultats d'exploitation voir la Brochure explicative page 8

(a) Ventes et recettes nettes

\$

(i) Ventes nettes de marchandises neuves et usagées achetées pour la revente pour compte propre. Ne déduisez pas la valeur des marchandises reprises. Les succursales de vente des fabricants doivent compter ici les ventes de marchandises reçues de leurs usines.	12	/00
(ii) Ventes nettes de marchandises fabriquées par vous	13	/00
(iii) Montant brut des commissions gagnées pour l'achat et (ou) la vente de marchandises pour compte d'autrui	14	/00
(iv) Valeur des marchandises achetées ou vendues à la commission (estimation au besoin) 15 \$ /00		
(v) Recettes de main-d'oeuvre provenant de réparations et de services	16	/00
(vi) Recettes provenant de loyers, sauf immobiliers	17	/00
(vii) Toutes autres recettes commerciales	18	/00
(viii) Total des ventes et des recettes nettes (somme de (i) à (vii) sauf (iv))	19	/00
(b) Stocks en début d'exercice de marchandises neuves et usagées, y compris les reprises	20	/00
(c) Achats		
(i) Valeur des marchandises neuves et usagées achetées pour la revente, y compris le prix d'achat des reprises. Les succursales de vente des fabricants doivent compter ici la valeur des marchandises reçues de leurs usines pour la revente.	21	/00
(ii) Valeur des matières et des pièces achetées devant servir dans la fabrication	22	/00
(iii) Total des achats (somme de (i) et (ii))	23	/00
(d) Stocks en fin d'exercice, suivant la définition donnée en (b) ci-dessus.	24	/00
(e) Prix de revient ((b) + (c) (iii) — (d))	25	/00
(f) Marge bénéficiaire brute ((a) (viii) — (e))	26	/00
(g) La valeur des stocks déclarés en (b) et (d) est indiquée (cochez une case (✓))		
Aux prix coûtants	27	1 <input type="checkbox"/>
Aux prix du marché		2 <input type="checkbox"/>
Au moindre du prix coûtant ou du prix du marché		3 <input type="checkbox"/>
Autre (précisez)		4 <input type="checkbox"/>

5. Dépenses d'exploitation voir la Brochure explicative page 11

Si le total des ventes et des recettes nettes — (poste 4 (a)(viii)) — est inférieur à \$200,000, répondez aux rubriques (a) et (b) et indiquez la somme des autres dépenses en (s).

\$

(a) Rémunération des salariés	28	/00
(b) Avantages sociaux	29	/00
(c) Location de terrains et de bâtiments	30	/00
(d) Location de véhicules automobiles, de machines et de matériel	31	/00
(e) Impôts fonciers et taxes, permis et licences d'affaires	32	/00
(f) Assurances	33	/00
(g) Intérêts et frais bancaires	34	/00
(h) Amortissement	35	/00
(i) Achats de services de livraison	36	/00
(j) Achats de services de publicité et de promotion des ventes	37	/00
(k) Achats de services de réparation et d'entretien	38	/00
(l) Achats de services juridiques, de vérification et autres services professionnels	39	/00
(m) Consommation de fournitures de bureau et de fournitures diverses	40	/00
(n) Fournitures d'emballage utilisés	41	/00
(o) Chauffage, éclairage, énergie et eau	42	/00
(p) Communications (téléphone, télex, poste)	43	/00
(q) Dons de charité	44	/00
(r) Frais de déplacement et de représentation	45	/00
(s) Autres dépenses (sauf les impôts sur le revenu)	46	/00
(t) Total des dépenses d'exploitation (somme de (a) à (s))	47	/00

6. Revenu hors exploitation voir la Brochure explicative page 15

		\$
(a) Frais de service ou de gestion des comptes de crédit	48	/00
(b) Intérêts	49	/00
(c) Loyers (exclusivement immobiliers)	50	/00
(d) Autre revenu (sans les dividendes et les gains en capital)	51	/00
(e) Total du revenu hors exploitation (somme de (a) à (d))	52	/00

7. Comptes à recevoir voir la Brochure explicative page 16

Indiquez le montant qui vous était dû par vos clients à la fin de l'année, après avoir déduit la provision pour créances douteuses. Ne tenez pas compte des effets de commerce que vous avez vendus.

\$ _____ /00

8. Livraisons interprovinciales voir la Brochure explicative page 16

L'un de vos locaux d'exploitation a-t-il fait des livraisons à des clients dans une autre province, que les marchandises vous aient appartenu ou non?

Cochez (✓) Oui 54
Non

9. Ventes par catégorie de clients voir la Brochure explicative page 16

Indiquez la répartition en pourcentage de l'ensemble de vos ventes et recettes nettes (poste 4 (a)(viii)) par catégorie de clients.

Estimation au besoin

(a) Ménages ou particuliers, pour usage personnel	55	%
(b) Cultivateurs pour des fins de production agricole (instruments aratoires, aliments pour animaux, carburant pour tracteurs, etc.), mais non pour consommation ménagère. Les achats pour consommation ménagère seront pris en compte en (a) ci-dessus.	56	%
(c) Utilisateurs industriels, commerciaux et autres (institutions, pouvoirs publics, entrepreneurs, professionnels en exercice privé, etc.)	57	%
(d) Détaillants, pour la revente	58	%
(e) Grossistes, pour la revente	59	%
(f) Marchés étrangers (exportations)	60	%
		100%

10. Ventes par catégorie de marchandises voir la Brochure explicative page 17

Les entreprises qui ont indiqué un chiffre inférieur à \$200,000 pour le total des ventes et des recettes nettes (poste 4(a)(viii)) ci-dessus n'ont pas à répondre à cette question.

Les autres doivent indiquer:

La répartition par marchandise de la somme des postes suivants aux postes 1 à 122.

(1) Ventes nettes de marchandises neuves et usagées pour la revente pour compte propre (poste 4(a)(i)),

(2) Ventes nettes de marchandises fabriquées par vous (poste 4(a)(ii)), et

(3) Valeur des marchandises achetées ou vendues à la commission (poste 4(a)(iv)).

Donnez vos réponses en dollars seulement. Si vous n'avez pas les chiffres exacts, donnez une estimation aussi juste que possible.

En général, les marchandises énumérées désignent des produits neufs seulement; la vente de marchandises usagées doit figurer sous "Marchandises d'occasion" (poste 120). Dans le cas des "Véhicules à moteur" (postes 51 à 56) et de tous les genres de "Machines et matériel" (postes 57 à 83), cependant, il n'est pas fait de distinction entre les marchandises neuves et usagées; il faut les déclarer ensemble à ces postes.

		\$
Produits agricoles	800	/00
1. Bétail (chevaux, bovins, abeilles, poissons vivants, etc., mais non la volaille — voir poste 19)	801	/00
2. Blé (indiquez le blé de semence au poste 102)	802	/00
3. Autres céréales (indiquez les graines au poste 102)	803	/00
4. Tabac en feuilles (indiquez le tabac traité au poste 31)	804	/00
5. Fourrures non-apprêtées, peaux vertes, laine et angora	805	/00
6. Plants et fleurs de pépinière	806	/00
7. Autres produits agricoles (sucre brut, fèves de cacao, plumes, etc.)	807	/00
Charbon et coke		
8. Charbon, coke, briquettes, bois de chauffage	808	/00
Produits pétroliers	809	/00
9. Essence (d'aviation et à moteur)	810	/00
10. Huile de chauffage légère (nos 2 et 3, "furnace")	811	/00
11. Autres produits pétroliers (carburant diesel, huile de lubrification, asphalte, gaz de pétrole liquéfiés, etc.)	812	/00
Papier et produits du papier	813	/00
12. Papiers fins (à écrire, bond, etc.)	814	/00
13. Papier journal	815	/00
14. Papeterie (enveloppes, papier à écrire préparé, etc.)	816	/00
15. Fournitures de bureau (papier à dactylographier et à miméographier, chemises, stylos, etc.)	817	/00

	\$	
Aliments	818	/00
17. Confiteries de sucre et de chocolat (et produits assimilés, comme les croustilles de pomme de terre, les noix salées, les fruits et sirops de fontaines)	819	/00
18. Produits laitiers	820	/00
19. Volaille et oeufs (volaille vivante et habillée)	821	/00
20. Poisson et fruits de mer (poisson frais et fumé seulement; indiquez le poisson vivant au poste 1, le poisson congelé au poste 21 et le poisson en boîte au poste 26)	822	/00
21. Viandes, volaille et poisson congelés	823	/00
22. Aliments congelés, autres qu'en 21 (fruits, légumes, jus, etc.)	824	/00
23. Fruits et légumes frais	825	/00
24. Viandes et produits de la viande (viandes fraîches, fumées et cuites et saindoux)	826	/00
25. Biscuits et autres confiseries de farine et produits de boulangerie	827	/00
26. Aliments en boîte et en bouteille (viandes, fruits, légumes, aliments pour bébés, etc.)	828	/00
27. Farine	829	/00
28. Sucre	830	/00
29. Café et thé	831	/00
30. Autres produits alimentaires (miel, boissons gazeuses, etc.)	832	/00
Produits du tabac		
31. Produits du tabac (tabac traité, cigares, cigarettes, etc.)	833	/00
Médicaments et préparations de toilette	834	/00
32. Médicaments d'ordonnance	835	/00
33. Spécialités pharmaceutiques	836	/00
34. Savons de toilette, cosmétiques et autres préparations de toilette (indiquez les savons de blanchissage au poste 109)	837	/00
35. Divers (lames de rasoir, produits pour les pieds, articles en caoutchouc de pharmacie, etc.)	838	/00
Habillement et marchandises sèches	839	/00
36. Vêtements et articles vestimentaires pour hommes et garçons (vêtements, vêtements de travail et accessoires)	840	/00
37. Vêtements pour dames, jeunes filles et enfants	841	/00
38. Bonneterie, sous-vêtements et accessoires vestimentaires pour dames, jeunes filles et enfants	842	/00
39. Fourrures apprêtées (indiquez les fourrures non apprêtées au poste 5)	843	/00
40. Vêtements de fourrure	844	/00
41. Souliers et autres chaussures	845	/00
42. Tissus à la pièce	846	/00
43. Menus objets (rubans, lacets, fil, fils à tisser, boutons, etc.)	847	/00
44. Autres articles d'habillement et marchandises sèches (chapellerie, etc.)	848	/00
Ameublement et articles d'ameublement ménagers	849	/00
45. Meubles de ménage	850	/00
46. Vaisselle, verrerie, faïence et poterie de ménage	851	/00
47. Couvre-sol dur (linoléum, carreaux de vinyle, etc.)	852	/00
48. Couvre-sol mou (tapis, carpettes, moquettes, etc.)	853	/00
49. Linge de ménage, tentures et autres accessoires en tissu	854	/00
50. Autres meubles ménagers et articles d'ameublement (miroirs, oeuvres d'art, stores, etc.)	855	/00
Véhicules à moteur et accessoires (neufs et usagés)	856	/00
51. Voitures particulières	857	/00
52. Motoneiges	858	/00
53. Autres genres de véhicules à moteur (camions, autobus, motocyclettes, etc.)	859	/00
54. Pneus et chambres à air	860	/00
55. Pièces, accessoires et fournitures d'automobiles (y compris les produits chimiques pour l'automobile), autres qu'en 54	861	/00
56. Matériel et fournitures pour stations-service (outils de garage et de mécanicien, etc.)	862	/00
Machines, matériel et fournitures électriques (neufs et usagés)	863	/00
57. Réfrigérateurs et congélateurs électriques de ménage	864	/00
58. Machines à laver et sècheuses électriques de ménage	865	/00
59. Cuisinières et poêles électriques	866	/00
60. Radios	867	/00
61. Téléviseurs	868	/00
62. Autres appareils et fournitures électriques de ménage (petits climatiseurs d'air, chauffeuses, aspirateurs, magnétophones, etc.)	869	/00
63. Fournitures de câblage électrique et matériaux de construction électriques (câbles, commutateurs, appareils d'éclairage, lampes, etc.)	870	/00
64. Matériel de production et de transmission d'électricité (moteurs, transformateurs, etc.)	871	/00
65. Matériel de traitement électronique des données	872	/00
66. Autres matériel et fournitures électroniques	873	/00
Machines et matériel agricoles (neufs et usagés)		
67. Machines et matériel agricoles (tracteurs de ferme et de jardin, moissonneuses-batteuses, moissonneuses, etc.)	874	/00
Machines et matériel (neufs et usagés)	875	/00
68. Ameublement de bureau (bureau, chaises, bibliothèques, etc.)	876	/00
69. Machines et matériel de bureau (machines à écrire, machines à calculer y compris calculatrices portatives, etc.)	877	/00
70. Machines et matériel commerciaux (pour la climatisation et la réfrigération, appareils et fournitures pour le magasin, etc.)	878	/00
71. Machines et matériel de construction (pour le bâtiment, la construction de routes, l'exploitation forestière, etc.)	879	/00
72. Machines, matériel et fournitures pour l'extraction minière	880	/00
73. Machines et matériel de raffinage du pétrole	881	/00
74. Machines, matériel et fournitures pour le travail des métaux (machines-outils, outils à couper et à façonner, etc.)	882	/00
75. Matériel de manutention	883	/00

	\$
76. Matériel et fournitures médicaux et dentaires	884 /00
77. Matériel et fournitures scientifiques	885 /00
78. Matériel et fournitures professionnels, autres qu'en 76 et 77.	886 /00
79. Machines et matériel de blanchissage et de nettoyage à sec (indiquez les savons de blanchissage, les détergents, les produits de nettoyage, etc. au poste 109)	887 /00
80. Machines et matériel de service, autres qu'en 79 (pour hôtels, salons de coiffure, restaurants, etc.)	888 /00
81. Bateaux, navires et matériel de navigation	889 /00
82. Véhicules et matériel de transport autres qu'en 51-53 et 81 (locomotives, aéronefs, etc.)	890 /00
83. Autres machines et matériel	891 /00
Quincaillerie et matériel de plomberie et de chauffage	892 /00
84. Quincaillerie (quincaillerie de construction, quincaillerie lourde, outils, coutellerie, ustensiles de cuisines, etc.)	893 /00
85. Matériel de climatisation et de ventilation (indiquez les petits climatiseurs au poste 62)	894 /00
86. Matériel et fournitures de plomberie (installations sanitaires, soupapes, raccords, accessoires, etc.)	895 /00
87. Matériel et fournitures de chauffage non électriques (chaudières et poêles à mazout et à gaz, tuyaux, etc.)	896 /00
Métaux et produits métalliques	897 /00
88. Formes primaires du fer et de l'acier et profilés de construction	898 /00
89. Autres produits du fer et de l'acier	899 /00
90. Cuivre et alliages de cuivre et produits du cuivre	900 /00
91. Métaux non ferreux et produits en métal non ferreux autres qu'en 90	901 /00
Bois d'oeuvre et matériaux de construction	902 /00
92. Bois brut ou blanchi et travaux de menuiserie	903 /00
93. Contre-plaqué	904 /00
94. Verre	905 /00
95. Peinture	906 /00
96. Papier peint et fournitures de décoration	907 /00
97. Matériaux d'isolation, de parement et de toiture	908 /00
98. Matériaux de construction autres qu'en 97 (ciment, plâtre, pierre, matériaux de cafeutrage, etc.)	909 /00
Déchets et débris	910 /00
99. Déchets métalliques	911 /00
100. Déchets et débris autres qu'en 99	912 /00
Autres marchandises	913 /00
101. Produits agricoles pour l'alimentation des animaux (foin, céréales, maïs, etc.)	914 /00
102. Semences (blé, avoine, orge, maïs, graines de graminée, etc.)	915 /00
103. Engrais et produits chimiques agricoles (produits de pulvérisation, insecticides, etc.)	916 /00
104. Fournitures agricoles autres qu'en 101-103	917 /00
105. Jouets, nouveautés, et pièces pyrotechniques	918 /00
106. Articles d'amusement et articles de sport (y compris les bicyclettes et les tentes-roulottes); indiquez les motoneiges au poste 52, les motocyclettes au poste 53 et les embarcations au poste 81	919 /00
107. Matériel et fournitures photographiques (caméras, projecteurs, produits chimiques pour la photographie, etc.)	920 /00
108. Boissons alcooliques	921 /00
109. Détergents, savon de blanchissage et produits de nettoyage	922 /00
110. Résines	923 /00
111. Produits chimiques organiques, sauf en 110.	924 /00
112. Produits chimiques inorganiques	925 /00
113. Bois à pâte	926 /00
114. Autres produits forestiers (billes, pieux, etc.)	927 /00
115. Disques et rubans	928 /00
116. Instruments de musique et accessoires	929 /00
117. Bijoux et montres (bijouterie fine, bijouterie de fantaisie, horloges, etc.)	930 /00
118. Livres et manuels scolaires	931 /00
119. Périodiques et journaux	932 /00
120. Marchandises d'occasion, sauf véhicules à moteur (postes 51-56) et tous les genres de machines (postes 57-83)	933 /00
121. Sacs de voyage, valises, malles, mallettes, etc.	934 /00
122. Marchandises diverses, précisez	935 /00
	936 /00
	937 /00
123. Total, toutes marchandises (somme des postes 1 à 122; doit être égale aux postes 4 (a)(i) et (ii) plus 4 (a)(iv))	938 /00

REMARQUES:

11. Attestation voir la Brochure explicative page 17

Je certifie que les renseignements donnés dans la présente déclaration sont, au mieux de ma connaissance, exacts et complets.

NOM (en lettres moulées)

ADRESSE

FONCTION

SIGNATURE

DATE

TÉLÉPHONE

INDICATIF RÉGIONAL

Recensement du commerce et des services, 1971

DÉCLARATION CONFIDENTIELLE **Agents et courtiers**

Déclaration exigée en vertu de la Loi sur la statistique.
Renvoyer un exemplaire dûment rempli au plus tard 30 jours après réception.
(Voir la rubrique C des "Renseignements généraux")

212

Numéro de référence à rappeler dans toute correspondance.

01

Rectifiez, s'il y a lieu

NOM _____

ADRESSE _____

Renseignements généraux *A lire attentivement avant de remplir le questionnaire*

A. Lisez d'abord attentivement la Brochure explicative ci-jointe; votre tâche s'en trouvera facilitée. En suivant bien les instructions, dont la numérotation correspond à celle du questionnaire, vous vous éviterez une correspondance inutile.

B. Comme le présent questionnaire s'adresse aux commerces les plus divers, certains postes détaillés ne s'appliqueront peut-être pas à votre entreprise. Remplissez toutes les rubriques: écrivez "néant" si une question est sans objet. Indiquez tous les montants en dollars seulement, sans tenir compte des cents.

C. Remplissez et renvoyez le questionnaire aussitôt que possible après la fin de votre année financière. Si, à cause de la date de la fin de votre année financière, il vous est impossible de renvoyer le questionnaire dûment rempli dans les 30 jours

suivant sa réception, veuillez nous en informer; cela vous évitera des rappels automatiques.

D. Si vous n'avez pas exploité votre entreprise pendant une année entière, donnez les chiffres pour la période où vous l'avez exploitée. (Voir la section 2 ci-dessous.)

E. On pourra accorder une prolongation de délai aux entreprises qui le demanderont pour une raison valable (par ex., parce que leurs registres comptables pour l'année financière ne sont pas encore au point ou ne sont facilement consultables). Ces entreprises devront s'adresser à M. Frank R. Thomas, Chef du Recensement du commerce et des services, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, en motivant leur demande et en précisant la durée de la prolongation demandée. Cela leur évitera des rappels automatiques.

1. Description de l'entreprise *voir la Brochure explicative page 4*

La présente déclaration ne doit porter que sur l'entreprise indiquée ci-dessus et sur les autres locaux d'affaires qu'elle possède.

(a) L'entreprise a-t-elle exploitée plus d'un local d'affaires pendant la période de référence?

Cochez (✓) Oui Non

Si "Oui", inscrivez ci-dessous

SIÈGE SOCIAL

NOM _____

ADRESSE _____

ADRESSES DES LOCAUX D'AFFAIRES

Si l'espace ne suffit pas, servez-vous d'une feuille détachée.

(b) Forme juridique (cochez (✓))

Propriétaire unique

02 1

Société en nom collectif

2

Société constituée en corporation

3

Coopérative

4

Administration publique (fédérale, provinciale, municipale)

5

Autre, précisez (institution, société de bienfaisance, organisme sans but lucratif, etc.)

6

(c) Genre de commerce

Décrivez votre commerce tel qu'il est généralement connu (par ex., agent ou courtier en épiceries, vêtements pour hommes, articles de sport, machines agricoles, produits pétroliers, etc.)

(d) Genre d'exploitation

(i) Si vous êtes agent ou courtier en produits primaires (par ex., céréales, fruits frais, oeufs, bétail, poisson frais, etc.), vos fournisseurs sont-ils surtout (cochez (✓) une case)

des cultivateurs, des bûcherons, des pêcheurs et des trappeurs 03 1
ou
d'autres distributeurs ou vendeurs de produits primaires 2

(ii) Si vous êtes agent en produits pétroliers, indiquez le nom et l'adresse de la société pétrolière que vous représentez.

NOM _____

ADRESSE _____

(e) Catégories de marchandises

Donnez le pourcentage approximatif de vos ventes et (ou) de vos achats par grande catégorie de marchandises.

(i)	_____	%
	_____	%
	_____	%
	_____	%
(ii) Huile de chauffage	_____	%
Autres produits pétroliers	_____	%
		100%

2. Période d'exploitation voir la Brochure explicative page 5

(a) Faites porter votre déclaration sur l'année financière (année normale d'affaires) se terminant entre le 1er avril 1971 et le 31 mars 1972.

La présente déclaration vise 04

du 05

au 06

mois		
jour	mois	année
jour	mois	année

(b) Si la déclaration porte sur une période d'exploitation inférieure à un an, cochez (✓) une des cases ci-dessous:

Nouveau commerce en 1971	07	1 <input type="checkbox"/>
Exploitation saisonnière		2 <input type="checkbox"/>
Commerce fermé pour cause d'incendie, de démolition, etc.		3 <input type="checkbox"/>
Changement de propriétaire		4 <input type="checkbox"/>
Autre (précisez)		5 <input type="checkbox"/>

(c) Si vous avez coché la case "changement de propriétaire" et que vous ne soyez pas en mesure de faire porter votre déclaration sur l'année entière, répondez pour la partie de l'année qui vous concerne et indiquez le nom et l'adresse de l'autre propriétaire.

NOM _____

ADRESSE _____

3. Personnel voir la Brochure explicative page 5

(a) Nombre total de salariés à plein temps dans la dernière semaine complète de septembre ou pour la période de paie la plus rapprochée. Voir la Brochure explicative pour ce qui est de salariés à temps partiel. Ne prenez pas en compte les propriétaires actifs d'entreprises individuelles, non constituées en corporation.

Nombre de salariés 08

(b) (i) Nombre de propriétaires ou d'associés actifs d'une entreprise individuelle, non constituée en corporation. Si le mari et la femme exploitent l'entreprise conjointement, voir la Brochure explicative.

Nombre 09

(ii) Nombre total d'heures de travail dans une semaine typique (somme des heures travaillées par chaque propriétaire ou associé).

Nombre d'heures 10

(c) Nombre total d'heures de travail dans une semaine typique par des membres de la famille ou d'autres travailleurs non rémunérés.

Nombre d'heures 11

4. Résultats d'exploitation voir la Brochure explicative page 6

		\$
(a) Ventes et recettes nettes		
(i) Montant brut des commissions gagnées pour l'achat et (ou) la vente de marchandises pour compte d'autrui	12	/00
(ii) Valeur des marchandises achetées ou vendues à la commission (estimation au besoin)	13	\$ /00
(iii) Ventes nettes de marchandises neuves et usagées achetées pour le revente pour compte propre	14	/00
(iv) Toutes autres recettes commerciales provenant de réparations, de la fabrication, de services, etc.	15	/00
(v) Total des ventes et des recettes nettes (somme des postes (i) à (iv) sauf (ii))	16	/00
(b) Stocks de marchandises neuves et usagées en début d'exercice	17	/00
(c) Achats de marchandises neuves et usagées pour la revente	18	/00
(d) Stocks de marchandises neuves et usagées en fin d'exercice	19	/00
(e) Prix de revient ((b) + (c) - (d))	20	/00
(f) Marge bénéficiaire brute ((a) (v) - (e))	21	/00

5. Dépenses d'exploitation voir la Brochure explicative page 8

		\$
(a) Rémunération des salariés	22	/00
(b) Avantages sociaux	23	/00
(c) Location de terrains et de bâtiments	24	/00
(d) Communications (téléphone, télégraphe, télex, poste)	25	/00
(e) Frais de déplacement et de représentation	26	/00
(f) Autres dépenses (sauf les impôts sur le revenu)	27	/00
(g) Total des dépenses d'exploitation (somme de (a) à (f))	28	/00

6. Revenu hors exploitation voir la Brochure explicative page 9

		\$
Revenu hors exploitation, tel les intérêts, les loyers, etc., sans les dividendes et sans les gains en capital.	29	/00

7. Comptes à recevoir voir la Brochure explicative page 10

		\$
Indiquez le montant qui vous était dû par vos clients à la fin de l'année, après avoir déduit la provision pour créances douteuses. Ne tenez pas compte des effets de commerce que vous avez vendus.	30	/00

8. Expéditions interprovinciales voir la Brochure explicative page 10

L'un de vos locaux d'exploitation a-t-il fait des livraisons à des clients dans une autre province, que les marchandises vous aient appartenu ou non?

Cochez (✓)	Oui	31	1 <input type="checkbox"/>
	Non		2 <input type="checkbox"/>

9. Ventes par catégorie de client voir la Brochure explicative page 10

Indiquez la répartition en pourcentage de l'ensemble de vos ventes et recettes nettes (poste 4 (a) (v)) par catégorie de client.

Estimation au besoin

(a) Ménages ou particuliers, pour usage personnel	32	%
(b) Cultivateurs pour des fins de production agricole (instruments aratoires, aliments pour animaux, carburant pour tracteurs, etc.), mais non pour consommation ménagère. Les achats pour consommation ménagère seront pris en compte en (a) ci-dessus.	33	%
(c) Utilisateurs industriels, commerciaux et autres (institutions, pouvoirs publics, entrepreneurs, professionnels en exercice privé, etc.)	34	%
(d) Détaillants, pour la revente	35	%
(e) Grossistes, pour la revente	36	%
(f) Marchés étrangers (exportations)	37	%
		~100%

REMARQUES**10. Attestation** voir la Brochure explicative page 10

Je certifie que les renseignements donnés dans la présente déclaration sont, au mieux de ma connaissance, exacts et complets.

NOM (en lettres moulées)	ADRESSE	
FONCTION		
SIGNATURE		
DATE	TÉLÉPHONE	INDICATIF RÉGIONAL

REMARQUES



Location Identification <i>Please add to this list and supply figures for any business location(s) or ancillary unit(s) not listed.</i> Identification du local <i>Ajoutez à la présente liste et fournissez les chiffres des locaux d'affaire ou des unités auxiliaires non indiqués ci-dessous.</i>	Office Use Only Réservé au bureau			Business Personnel Personnel		Annual Salaries and Wages paid to employees Rémunération annuelle des salariés	Value of Goods Bought or Sold on Commission excluding commissions Valeurs des marchandises achetées ou vendues à commission sans les commissions	Net Sales and Receipts exclusive preceding column, include commissions Ventes et recettes nettes y compris les commissions mais sans les chiffres de la colonne précédente	Sales by Class of Customer Ventes par catégorie de client			Sales by Main Commodity Lines including value of goods bought or sold on commission Ventes par catégorie principale de produits incluant les valeurs des marchandises achetées ou vendues à commission		Cost of Goods Sold Prix de revient	Closing Inventory Stocks en fin d'exercice	Supplemental Information Supplémentaire
	FO	TO	KOB	No.	No.	Omit cents Omettre les cents	Omit cents Omettre les cents	Omit cents Omettre les cents	Household consumers Consommateurs ménagers	Commercial users Utilisateurs commerciaux	Retailers or others Détailants ou autres	Commodity Catégorie de marchandise	%	Omit cents Omettre les cents	Omit cents Omettre les cents	For Part-year Operation: (i) report number of months operated (ii) indicate opening and/or closing date(s) Other Comments Pour une exploitation inférieure à un an: (i) indiquez le nombre de mois d'exploitation (ii) indiquez les dates d'ouverture et (ou) de fermeture Autres Remarques
												1.				
												2.				
												3.				
												1.				
												2.				
												3.				
												1.				
												2.				
												3.				
												1.				
												2.				
												3.				
												1.				
												2.				
												3.				
												1.				
												2.				
												3.				
												1.				
												2.				
												3.				
												1.				
												2.				
												3.				
												1.				
												2.				
												3.				



CONFIDENTIAL CENSUS REPORT
Wholesale Trade
INDIVIDUAL BUSINESS LOCATIONS

REPORTING INSTRUCTIONS

General information

All your business locations known to us have been listed overleaf. Please add any of your business locations which were operated for any length of time during the reporting year and delete those which did not operate at all during the same period. Please indicate opening and closing dates for part-year operation in the "Supplemental information" column. If necessary, please attach additional sheets.

Business personnel

Working proprietors or partners

Report the number of working proprietors or partners of unincorporated businesses. When husband and wife operate the business jointly report only one here.

Paid employees

For each business location, report the number of full-time employees for the last complete week of September or closest pay period. Working shareholders of closely held family corporations and working executives of incorporated companies are to be included in this item. For part-time employees include the number based on work-week equivalents using 40 hours as the standard work week, e.g. 3 part-time employees worked 12 hours each, report 1 employee. An alternative method of calculating this figure is as follows: the total number of hours paid, divided by 40 equals the number of paid employees rounded to the closest full-time equivalent (part-time employees only).

Annual salaries and wages paid to employees

For each business location, report gross salaries and wages before deductions for income taxes, medical insurances, pensions and other such funds. Include any other payments forming part of the employees' earnings, such as over-time pay, commissions paid to employees, bonuses, payments for leave of all types (vacation pay, statutory leave, etc.) and payments in kind to the extent considered for income tax purposes. Include salaries, etc. of all working executives, but do not include salaries and withdrawals of working proprietors of unincorporated businesses.

Value of goods bought or sold on commission

Though the value of goods handled by you on commission (without taking title to the goods) is not part of your business revenue, you are required to report it for statistical purposes. If no records are kept of this value, please estimate it for each of your business locations. (For example, where only the quantity of goods handled is known, use an average selling price to arrive at the estimate). If you acted as a buying agent in certain transactions and as a selling agent in others, the sum of the value of goods bought for your principal and the value of goods sold on behalf of your principal should be reported. Deduct the commission income from the value of goods handled on commission for each business location.

Net sales and receipts

For each business location, report net sales and receipts which are defined as total sales of new and used goods on own account whether bought from others or manufactured by you, commissions received for buying or selling goods for others, receipts from repairs and services, etc., less returns, cash and trade discounts and allowances other than on "trade-ins". Note that the value of goods bought or sold on commission should not be included (it is reported in the previous column) but your commission income forms part of the figures to be reported in this column.

Sales by class of customer

For each business location, report the percentage breakdown of your total net sales and receipts, including the value of goods bought or sold on commission to the following types of customer:

- (i) household consumers or individuals for personal use.
 - (ii) commercial users, such as industrial or commercial firms, contractors, institutions, governments, professionals and farmers for use in farm production (implements, feed, tractor fuel, etc.) but not for farm households which should be reported in the preceding column.
 - (iii) retailers or others for resale. Include here export sales.
- The sum of the percentage breakdown should add up to 100%.

Sales by main commodity lines

For each business location, report the percentage breakdown of your net sales and receipts including the value of goods bought or sold on commission by main commodity lines. In the spaces provided, name your major commodity lines for each business location and show their percentage share of the total. The sum of the three percentages should add up to 100%. In case you deal in a variety of goods, specify the two most important commodity lines and group the remaining in the third space as "other". If actual figures are not available, give best estimates.

Cost of goods sold

For each business location, calculate the cost of goods sold as follows: opening inventory plus purchases minus closing inventory. Agents and Brokers should take into account only the inventories they own and purchase on own account.

Closing inventory

For each business location, report the value of the year-end inventories of goods for resale and materials for use in manufacturing at the value maintained in the accounting records.

Supplemental information

Part-year operation

If a specific business location(s) operated for only part of the year (due to change of ownership, new business, seasonal, destroyed by fire, demolished, store now empty) report the number of months operated and indicate opening and/or closing dates.

Other comments

Use this column for any other information which you think will be useful in the interpretation of your report.

DÉCLARATION CONFIDENTIELLE
Commerce de gros
LOCAUX D'AFFAIRE INDIVIDUELS

INSTRUCTIONS

Renseignements généraux

La liste de tous vos locaux d'affaire dont nous ayons connaissance se trouve au verso. Veuillez ajouter vos locaux qui étaient en exploitation pendant une partie de l'année et supprimez ceux qui n'ont pas été exploités du tout au cours de cette période. Veuillez donner les dates d'ouverture et de fermeture pour les locaux qui n'ont pas été en exploitation pendant toute l'année dans la colonne "Information Supplémentaire". Au besoin, utilisez des feuilles supplémentaires.

Personnel

Propriétaires ou associés actifs

Indiquez le nombre de propriétaires ou d'associés actifs d'une entreprise individuelle, non constituée en corporation. Si le mari et la femme exploitent l'entreprise conjointement, n'en indiquez qu'un seul ici.

Salariés

Pour chaque local d'affaire, indiquez le nombre de salariés à plein temps pour la dernière semaine complète de septembre ou pour la période de paie la plus rapprochée. Les actionnaires actifs de sociétés familiales fermées doivent être pris en compte à ce poste. Pour les salariés à temps partiel, indiquez le nombre en équivalent de semaines de travail, en fonction d'un horaire hebdomadaire normal de 40 heures; par ex., si 3 salariés à temps partiel ont chacun travaillé 12 heures, indiquez 1 salarié. Une autre méthode de calcul (pour les salariés à temps partiel seulement) serait la suivante: le nombre total des heures payées, divisé par 40, est égal au nombre de salariés (arrondir au plus proche équivalent de plein temps).

Rémunération annuelle des salariés

Pour chaque local d'affaire, indiquez les rémunérations brutes avant toute déduction pour impôts sur le revenu, assurances maladie, pensions et autres caisses de ce genre ainsi que tous autres versements faisant partie des gains des salariés, tels que le paiement d'heures supplémentaires, de commissions, de primes, de congés de tout genre (vacances, congés statutaires, etc.) de même que les paiements en nature considérés comme revenu imposable aux fins de l'impôt sur le revenu. Comptez les traitements, etc., de tous les administrateurs actifs, à l'exception toutefois des traitements et des retraits des propriétaires actifs d'une entreprise individuelle, non constituée en corporation.

Valeur des marchandises achetées ou vendues à la commission

Bien que la valeur des marchandises que vous avez achetées ou vendues à la commission (sans en assumer la propriété) ne constitue pas une partie de vos recettes d'exploitation, vous devez quand même l'indiquer pour des fins statistiques. Si vous n'avez pas comptabilisé ces chiffres, faites-en une estimation. (Par exemple, si la quantité seulement est connue, servez-vous d'un prix de vente moyen pour calculer l'estimation). Si, dans certains cas, vous avez fait fonction d'agent d'achat et, dans d'autres, d'agent de vente, indiquez la valeur totale des marchandises achetées ou vendues pour le compte d'autrui. Déduire les revenus de commission de la valeur des marchandises achetées ou vendues à la commission pour chaque local d'affaire.

Ventes et recettes nettes

Pour chaque local d'affaire, indiquez les ventes et les recettes nettes, c'est-à-dire le total des ventes de marchandises neuves ou usagées pour compte propre, que vous les ayez achetées ou fabriquées, les commissions perçues au titre de l'achat ou de la revente de marchandises pour le compte d'autrui, les recettes provenant de réparations et de services, etc., moins la valeur des rendus, les escomptes, les remises sur facture et les rabais autres que pour les reprises. A noter que la valeur des biens achetés ou vendus à la commission ne doit pas être prise en compte (elle figure en effet dans la colonne précédente), mais vos revenus de commission font partie des chiffres qui doivent être portés dans cette colonne.

Ventes par catégorie de client

Pour chaque local d'affaire, indiquez la répartition en pourcentage du total de vos ventes et recettes nettes, y compris la valeur des marchandises achetées et vendues à la commission pour les types de clients suivants:

- (i) consommateurs ménagers, pour leur usage personnel
 - (ii) utilisateurs commerciaux comme les entreprises industrielles ou commerciales, les entrepreneurs, les établissements publics, l'administration, les membres de professions libérales et les exploitants agricoles pour la part destinée à la production agricole, (instruments aratoires, provendes, carburant pour les tracteurs, etc.) mais à l'exclusion des ménages agricoles qui doivent être pris en compte dans la colonne précédente.
 - (iii) détaillants ou autres, en vue de la revente. Inclure ici les ventes à l'exportation.
- La somme des divers pourcentages doit égaler 100%.

Ventes par catégorie principale de produits

Pour chaque local d'affaire, indiquez la répartition en pourcentage du total de vos ventes et recettes nettes, y compris la valeur des marchandises achetées ou vendues à la commission, par catégorie principale de produits. Dans les espaces prévus à cet effet, indiquez vos catégories principales de produits pour chaque local d'affaire et montrez quelle est leur part du total en pourcentage. La somme de ces trois pourcentages doit égaler 100%. Lorsque vous avez un grand nombre de produits, indiquez les deux catégories principales de produits et regroupez les autres au troisième poste, sous la dénomination "Autres". Si vous ne connaissez pas les chiffres exacts, donnez une estimation aussi juste que possible.

Prix de revient

Pour chaque local d'affaire, calculez le prix de revient de la façon suivante: stocks de début d'exercice plus achats moins stock en fin d'exercice. Les agents et les courtiers doivent prendre en considération seulement les stocks qu'ils possèdent et leurs achats pour leur propre compte.

Stocks en fin d'exercice

Indiquez pour chaque local d'affaire la valeur des stocks de fin d'année destinés à la revente et des matières devant servir à la fabrication, au prix qui figure dans votre comptabilité.

Information supplémentaire

Exploitation inférieure à un an

Si un ou plusieurs locaux d'affaire ont été en exploitation moins d'un an par suite d'un changement de propriétaire, d'un nouveau commerce, d'une exploitation saisonnière, d'une destruction par le feu, d'une démolition, ou parce que les locaux sont vides, indiquez le nombre de mois d'exploitation et les dates d'ouverture et (ou) de fermeture.

Autres remarques

Inscrivez dans cette colonne tout renseignement qui selon vous pourrait être utile pour interpréter votre questionnaire.

Statistics Canada Library
Bibliothèque Statistique Canada



1010019850

DATE DUE

Publications of the Census of Canada, 1971

This bulletin is one of a series comprising Volumes VII, VIII and IX of the 1971 Census. Reports in this series are published in such a way that, by removal of the covers, the contents may be combined to form the body of each census volume. A hard-covered binder, suitably titled, is supplied to purchasers of the complete set of reports for any given volume.

NOTE

Inquiries about this publication should be addressed to M. Tremblay, Census of Merchandising and Services, Merchandising and Services Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0V4 (telephone 996-9311).

Individual reports of Volume VIII are listed below. They may be ordered singly by catalogue number, or in a complete set (including the cover binder) at a composite price of \$6.00, directly from **Publications Distribution, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6** or through a local office of the bureau's User Advisory Services Division, in the following locations:

St. John's (Nfld.) -	
Saint-Jean (T.-N.)	(726-0713)
Halifax	(426-5331)
Montréal	(283-5725)
Ottawa	(992-4734)

Volume VIII - Wholesale Trade

97-721 *Introduction and General Review* - Description of census methodology and procedures, definitions of terms used, analysis of results and samples of questionnaires, etc. (40 pp., \$1.05).

Location Series

97-722 *Provinces by Kind of Business and Type of Operation* - Wholesale trade by kind of business or kind-of-business group, by type of operation, and wholesale merchants by sub-type of operation, Canada and provinces. Includes limited comparisons with 1961 and 1966 Census data (96 pp., \$1.40).

97-723 *Counties or Census Divisions, Metropolitan Areas, Cities and Towns* - Principal statistics by kind-of-business group for metropolitan areas, census agglomerations, counties or census divisions, and incorporated places of 5,000 and over (84 pp., \$1.40).

97-724 *Size of Business and Ancillary Units* - Size of wholesale trade locations, by volume of trade, by number of employees, and by ownership size, by kind of business, Canada and provinces. Includes information on head offices and other ancillary units, by kind of business (22 pp., 70 cents).

Establishment Series

97-725 *General Statistics* - Principal statistics by type of operation, form of organization and ownership size, by kind of business, kind-of-business groups or selected trades, Canada; includes a summary of revenue and expenditures, information by kind of business, Canada and economic regions (54 pp., \$1.40).

Publications du recensement du Canada, 1971

Ce bulletin fait partie d'une série qui comprend les volumes VII, VIII et IX du recensement de 1971. Les bulletins se présentent de telle sorte qu'en enlevant les couvertures l'utilisateur peut les réunir et ainsi constituer la matière de chaque volume du recensement. Un auto-relieur à couverture rigide et portant le titre approprié sera fourni à ceux qui achèteront la série complète des bulletins devant constituer un volume.

NOTA

Toutes demandes de renseignements sur la présente publication doivent être adressées à M. Tremblay, Recensement du commerce et des services, Division du commerce et des services, Statistique Canada, Ottawa (Ontario) K1A 0V4 (téléphone: 996-9311).

La liste des bulletins du volume VIII paraît ci-dessous. On peut se les procurer individuellement à l'aide du numéro de catalogue, ou bien commander le jeu complet (avec auto-relieur) moyennant un prix global de \$6.00, à **Distribution des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6**, ou par l'entremise d'un bureau local de la Division de l'assistance-utilisateurs, situé aux endroits suivants:

Toronto	(996-6574)
Winnipeg	(985-3257)
Regina	(569-5403)
Edmonton	(425-5052)
Vancouver	(666-3594)

Volume VIII - Commerce de gros

97-721 *Introduction et revue générale* - Description des méthodes et procédures du recensement, définitions des termes utilisés, analyse des résultats et échantillons des questionnaires, etc. (40 pp., \$1.05).

Séries des locaux d'affaires

97-722 *Provinces selon le genre d'entreprises et la classe d'exploitation* - Commerce de gros selon le genre d'entreprise ou groupe de genres d'entreprise, selon la classe d'exploitation et marchands de gros par sous-classe d'exploitation, Canada et provinces. Présente des comparaisons limitées avec les données de recensement de 1961 et 1966 (96 pp., \$1.40).

97-723 *Comtés ou divisions de recensement, régions métropolitaines, cités et villes* - Statistiques principales, selon le groupe de genres d'entreprise pour les régions métropolitaines, comtés ou divisions de recensement et les agglomérations constituées comptant 5,000 habitants ou plus (84 pp., \$1.40).

97-724 *Taille de l'entreprise et unités auxiliaires* - Taille des locaux de commerce de gros, selon le volume des échanges, le nombre de salariés et le nombre de locaux d'affaires appartenant au même propriétaire, par genre d'entreprise pour le Canada et les provinces. Contient des renseignements sur les sièges sociaux et autres unités auxiliaires, selon le genre d'entreprise (22 pp., 70 cents).

Série des établissements

97-725 *Statistique générale* - Statistiques principales selon le genre d'activité, la forme juridique et la taille de l'entreprise selon le nombre de locaux d'affaires appartenant au même propriétaire, le genre d'entreprises, le genre de groupes d'entreprise ou certains commerces, pour le Canada; comprend des renseignements sur le revenu et les dépenses selon le genre d'entreprise pour le Canada et les régions économiques (54 pp., \$1.40).