



Statistics Canada Statistique Canada



Price: Canada, \$1.50, \$15.00 a year
Other Countries, \$1.80, \$18.00 a year

WHOLESALE TRADE

APRIL 1981

This publication presents estimates of monthly sales and inventories of wholesale merchant establishments classified by industry groups shown in the 1970 Standard Industrial Classification Manual (Catalogue 12-501), for Canada, and in aggregate for each province and for the Yukon and Northwest Territories. These monthly estimates are derived from a sample of approximately 2,300 establishments drawn from a universe of some 25,000 establishments covered by the 1979 survey of merchandising businesses (*Wholesale Merchants*, Catalogue 63-601) and businesses that began operations since the 1979 survey. Total net monthly sales and receipts shown are gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes, and the value of inventories include goods owned or on consignment to other firms held at cost at the end of the month. Goods of other firms held by respondents on consignment are not included.

Estimates for wholesale merchants of petroleum products (SIC 608) and grain (SIC 602 (Part)) are not included here. Also, estimates for agents and brokers - the other segment of wholesale trade are excluded.

Wholesale Trade Section,
Merchandising and Services Division,
Statistics Canada, Ottawa, K1A 0V4.

June 1981
5-3407-508

Prix: Canada, \$1.50, \$15.00 par année
Autres pays, \$1.80, \$18.00 par année

COMMERCE DE GROS

AVRIL 1981

Le présent bulletin donne des estimations concernant les stocks et les ventes mensuelles des grossistes ventilés selon la Classification des activités économiques de 1970 (n° 12-501 au catalogue) pour le Canada et globalement pour chacune des provinces et pour le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest. Les estimations mensuelles ont été calculées à partir d'un échantillon d'environ 2,300 établissements, tiré de l'univers de quelque 25,000 établissements visés par l'enquête de 1979 sur les établissements de commerce (*Grosistes*, n° 63-601 au catalogue) et des établissements qui ont débuté en affaires depuis. Les ventes et recettes nettes rapportées pour le mois comprennent les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente, ainsi que la valeur au prix coûtant des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

Les estimations ne tiennent pas compte des chiffres sur les ventes et les stocks des grossistes en produits pétroliers (CAE 608) et en céréales (partie de l'activité CAE 602), ni des données sur les agents et courtiers, qui représentent l'autre segment du commerce de gros.

Section du commerce de gros,
Division du commerce et des services,
Statistique Canada, Ottawa, K1A 0V4.

juin 1981
5-3407-508

The values of sales and stocks are unadjusted for price changes, number of business days in the respective month, or for seasonal variations in business activity. The ratios of stocks to sales are obtained by dividing the aggregate value of stock estimates at month end for each industry group by the aggregate value of sales during the month. The response rate, response fraction and the C.V. (co-efficient of variation) are statistical measures of the reliability of the estimate.

Monthly estimates are revised to account for late response; consequently, each month this publication contains preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month.

The data are available in CANSIM in Matrix No 49.

Les chiffres sur les ventes et les stocks n'ont pas été rectifiés pour tenir compte des variations de prix, de l'inégalité des mois, ni des variations saisonnières de l'activité commerciale. Le rapport des stocks aux ventes est calculé pour chaque groupe d'industries en divisant la valeur totale des stocks à la fin du mois par la valeur des ventes durant le mois. La fiabilité des résultats est mesurée par le taux de réponse, la fraction de réponse et par le coefficient de la variation.

Les estimations mensuelles sont révisées afin de tenir compte de la réponse tardive; par conséquent, le bulletin renfermera chaque mois des estimations préliminaires pour le mois courant, de même que des chiffres révisés pour le mois précédent.

Les données sont offertes dans la matrice n° 49 de la banque de données informatisées CANSIM.

INTRODUCTION

This publication presents estimates of monthly sales and inventories of wholesale merchant establishments classified by industry groups shown in the 1970 Standard Industrial Classification Manual (Catalogue 12-501), for Canada, and in aggregate for each of the provinces, as well as the Yukon and Northwest Territories. These monthly estimates are derived from a sample of approximately 2,300 establishments drawn from a universe of some 23,000 establishments covered by the 1979 Merchandising Businesses Survey (Wholesale Merchants, catalogue 63-601) and from a sample of businesses that began operations since the 1979 survey. Establishments are asked to report their total net monthly sales and receipts (gross sales less returns and allowances) whether on cash or credit, excluding any sales taxes if collected; as well as the value of all inventory of goods owned or on consignment to other firms held at cost at the end of the month.

It should be noted that the sales and inventory data of wholesale merchants of petroleum products (SIC 608) and grain (SIC 602 (Part)) are not included in these estimates. Also excluded from these statistics are the data of agents and brokers - the other segment of wholesale trade.

The value of sales and stocks are unadjusted for price changes, number of business days in the respective month, or for seasonal variations in business activity. The ratios of stocks to sales are obtained by dividing the aggregate value of stock estimates at month end for each industry group by the aggregate value of sales during the month.

The design of the new sample system allows the revision of monthly estimates to account for late response. Consequently, each month this publication will contain preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month.

These data are available in Statistics Canada's computerized data bank CANSIM (Canadian Socio-Economic Information Management System) under Matrix No. 49 via terminal, on computer printouts, or in machine readable form.

DEFINITIONS

The Establishment. This is a statistical unit based primarily on the system of accounting used in the business. It is the smallest unit which is a separate operating

INTRODUCTION

Le présent bulletin donne des estimations concernant les stocks et les ventes mensuelles des grossistes ventilés selon la Classification des activités économiques de 1970 (n° 12-501F au catalogue) pour le Canada; s'agissant des provinces et du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest, il présente des données non ventilées. Les estimations mensuelles ont été calculées à partir d'un échantillon d'environ 2,300 établissements, tiré de l'univers de quelque 23,000 établissements visés par l'enquête de 1979 sur les établissements de commerce (Grossistes, n° 63-601 au catalogue) et des additions ultérieures apportées à nos fichiers. On demande aux établissements de déclarer le total de leurs ventes et recettes nettes pour le mois (les ventes brutes moins les rendus et les rabais), à crédit ou au comptant, sans les taxes de vente (si elles ont été perçues), ainsi que la valeur (au prix coûtant) de toutes les marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comprises.

Il convient de noter que les estimations ne tiennent pas compte des chiffres sur les ventes et les stocks des grossistes en produits pétroliers (CAE 608) et en céréales (partie de l'activité CAE 602), ni des données sur les agents et courtiers, qui représentent l'autre segment du commerce de gros.

Les chiffres sur les ventes et les stocks n'ont pas été rectifiés pour tenir compte des variations de prix, de l'inégalité des mois, ni des variations saisonnières de l'activité commerciale. Le rapport des stocks aux ventes est calculé pour chaque groupe d'industries en divisant la valeur totale des stocks à la fin du mois par la valeur des ventes durant le mois.

Le plan du nouvel échantillon permet de réviser les estimations mensuelles en tenant compte de la réponse tardive; par conséquent, le bulletin renfermera chaque mois des estimations préliminaires pour le mois courant, de même que les chiffres révisés pour le mois précédent.

Les données sont offerte dans la matric n° 49 de la banque de données informatisées CANSIM (Système canadien d'information socio-économique) de Statistique Canada; on peut les obtenir sur terminal, sur imprimé ou sous une forme lisible à la machine.

DÉFINITIONS

L'Etablissement. Cette unité statistique s'appuie essentiellement sur le système comptable utilisé dans le commerce. L'établissement est la plus petite unité constituant un ensemble d'ex-

entity capable of reporting those elements of input and output necessary for the calculation of gross margin, as well as employment, wages and salaries. Gross margin in this instance is sometimes referred to as 'value-added'.

The location is defined as the physical outlet in which the business activity takes place. It is not necessarily dependent upon the availability of accounting-based data but must be capable of providing a limited range of statistics even though these may, in some instances, have to be estimated by the respondent. Where accounting records are available to measure the detailed business activity of the single location then the location will coincide with the establishment, otherwise two or more locations would belong to an establishment. The establishment can be an individual or a partnership, if unincorporated, or a single corporation or group of associated companies, and sometimes, the wholesaling divisions of retailing, manufacturing or other organizations.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandising to retailers, to other wholesalers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying merchandise for or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

Wholesalers may also be classified by type of operation, but this classification is independent of the industrial classification. As indicated in the above paragraph the two provincial types of operations are:

Wholesale Merchants. Establishments primarily engaged in selling merchandise to which they have title on their own account. In addition, they may perform one or more of the following related functions: breaking bulk, providing delivery service to customers, operating warehouse facilities for storage of the goods they sell. Included in this category are wholesalers known as; drop shippers or desk jobbers, export merchants, imports merchants, mail order wholesalers, rack jobbers or voluntary general wholesale distributors. Wholesale merchants also include other wholesale operations sometimes known as assemblers of primary products which are primarily engaged in selling products from farmers, loggers, fishermen and trappers. Also included are petroleum bulk tank plants and truck distributors which operate on own account and certain manufacturers' sales branches which are separate

ploitations séparé en mesure de déclarer tous les éléments qui y sont mis en oeuvre ou produits et qui sont nécessaires au calcul de la marge brute, ainsi que les effectifs occupés et la rémunération des salariés. Dans le cas qui nous occupe, la marge brute est parfois désignée par la valeur ajoutée.

Le local d'affaires est le point de vente réel où a lieu l'activité commerciale. Le local d'affaires ne dépend pas obligatoirement de la disponibilité de données comptables, mais il doit pouvoir fournir un nombre limité de données statistiques même s'il y a lieu de procéder par estimation. Lorsque les dossiers comptables servent à mesurer l'activité commerciale détaillée d'un seul local d'affaires, l'établissement et le local d'affaires se confondent; dans le cas contraire, deux ou plusieurs locaux d'affaires appartiennent à un même établissement donné. L'établissement peut être un particulier ou une société en nom collectif; dans le cas contraire, il peut s'agir d'une société unique, d'un groupe d'entreprises associées ou, parfois, du service de gros d'organismes manufacturiers, de vente au détail ou autres.

Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs (s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole) et à d'autres pays, ou encore, à titre d'agents ou de courtiers, contre commission, leur vendent des marchandises ou en achètent pour leur compte.

Les établissements de commerce de gros sont parfois classés selon la nature de leur activité, mais cette classification est indépendante du classement par industrie. Comme on l'a vu au premier paragraphe, les deux principaux types d'opérations sont:

Les marchands en gros. Établissements dont l'activité principale est la vente de marchandises à leur propre compte. Ils peuvent également effectuer une ou plusieurs des fonctions suivantes: répartition des marchandises en vrac, livraison des marchandises aux clients, exploitation d'installations d'entreposage des marchandises à vendre. La présente rubrique comprend en outre les grossistes assurant l'expédition directe de l'usine au détaillant ou à un utilisateur industriel, les exportateurs, les importateurs, les maisons de vente en gros par correspondance, les grossistes qui effectuent en même temps la vente et la livraison, les concessionnaires d'étagage et les distributeurs-grossistes de marchandises diverses. Les grossistes dont l'activité principale consiste à vendre des produits d'agriculteurs, d'exploitants forestiers, de pêcheurs et de trappeurs sont aussi des marchands de gros. Enfin, les entreprises indépendantes de stockage et de distribution par camion de produits

establishments, i.e., which carry a stock of merchandise and are primarily engaged in wholesaling activity.

Agents and Brokers. Establishments primarily engaged in buying and/or selling, on a commission basis, products owned by others. They may be known as an auction company, commission merchant, import agent or broker, export agent or broker, manufacturers' agent, purchasing agent or resident buyer and selling agent, and may deal in any type of product including primary and petroleum products. Marketing Boards which are designed to stabilize incomes of producers of agricultural products are included as wholesalers in the appropriate industry.

The Wholesale Trade Section has conducted full-coverage surveys of both the Wholesale Merchants and Agents and Brokers categories in alternate years since 1973. See **Wholesale Merchants** (Catalogue 63-601) for 1973, 1975, 1977 and 1979, and **Agents and Brokers** (Catalogue 63-602) for 1974, 1976 and 1978.

This current monthly survey covers all wholesale merchant establishments except grain and petroleum products merchants and all agents and brokers. For purposes of industrial classification wholesale merchants are classified by industry according to the principal lines of commodities sold. A description of each industry included in the accompanying statistical data is shown on the back pages of this report. As most businesses sell several kinds of commodities the industry code assigned generally reflects either the individual commodity or the commodity group which is the primary source of the establishment's receipts, or some mixture of commodities which characterizes the establishment's business. Industry classifications are not interchangeable with commodity classifications so it is not generally possible to determine either the number of establishments handling a particular commodity or the sales of that commodity from a classification of establishments by industry. Sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as office furniture and equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, fuel oil, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade.

The estimates shown for provincial sales and stocks are based on the establishment statistical unit. Data collected from

pétroliers et les services de vente des fabricants qui sont des établissements, c'est-à-dire qui stockent des marchandises et dont l'activité principale est le commerce de gros, figurent à la présente catégorie.

Les agents et courtiers. Établissements dont l'activité principale est la vente ou l'achat (ou les deux) de produits appartenant à d'autres, moyennant commission. Ce sont des sociétés de vente aux enchères, des négociants travaillant à la commission, des agents ou courtiers d'importation, des agents ou courtiers d'exportation, des représentants de manufacturiers, des agents d'approvisionnement, des acheteurs à demeure ou des agents de vente. Ils font le commerce de produits de tous genres, dont les produits primaires et pétroliers. Les régies de mise en marché qui ont pour mandat de stabiliser le revenu des producteurs agricoles sont considérées comme grossistes et classées à la rubrique appropriée.

La Section du commerce de gros mène, depuis 1973, des enquêtes exhaustives alternativement auprès des **Grossistes** (n° 63-601 au catalogue pour 1973, 1975, 1977 et 1979) et des **Agents et courtiers** (n° 63-602 au catalogue pour 1974, 1976 et 1978).

L'enquête mensuelle courante vise tous les établissements de commerce de gros, les succursales et bureaux de vente des fabricants et les commerçants de produits primaires, exception faite des grossistes en produits céréaliers et pétroliers et des agents et courtiers. Aux fins de la classification par activité économique, les grossistes sont groupés par genre de commerce en fonction de la gamme principale de marchandises vendues. La description de chaque genre de commerce mentionné dans les statistiques est donnée à la fin du présent bulletin. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, le code du genre de commerce que l'on attribue traduit généralement le ou les produits qui représentent la source principale des recettes de l'établissement, ou encore un ensemble de produits qui caractérise l'activité de l'établissement. Les classifications selon le genre de commerce ne correspondent pas exactement aux catégories de produits; par conséquent, il est habituellement impossible de déterminer, à partir de la classification des établissements par genre de commerce, le nombre d'établissements qui vendent un produit donné et les ventes du produit en cause. Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur ultime (il s'agit normalement de biens de capital ou d'équipement) tels que les meubles et le matériel de bureau, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, le mazout et tous les genres de machines et de matériel.

Les estimations des ventes et des stocks par province sont fondées sur l'unité statistique que représente l'établissement. En outre, les données

establishments operating in more than one province are assigned in total to the province in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial sales and stocks, data for those provinces which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces as well. For example, Ontario accounted for about 40% of total sales by establishments in the 1979 survey but only 33% of total sales by locations, whereas British Columbia accounted for about 10% of total sales by establishments but over 12% of total sales by locations (see Catalogue 63-601, 1979).

RELIABILITY OF DATA

This publication presents estimates derived from a sample survey; as in any survey, they are subject to errors. The following section describes the sources of errors that may occur in a survey and is intended to assist the reader in the interpretation of the estimates.

Sources of Errors

When a survey is conducted, numerous errors may affect the quality of the estimates obtained. These errors fall into two categories: sampling errors and non-sampling errors. The accuracy of the estimates obtained will depend on the combined effect of these two sources of errors.

Sampling Errors

Sampling errors occur because data are collected for a part of the population only as opposed to the whole population, as would be the case in a census. The results derived from this survey will therefore likely be different than if a complete census had been taken under the same general survey conditions.

Sampling errors depend on factors such as the size of the sample, variability in the population, sample design and estimation method. For example, for a given size of sample, the sampling error will depend on the choice of sampling units, the stratification method, the allocation of the sample and the selection method.

Non-sampling Errors

These errors are present whether a sample or a complete census of the population is taken. Non-sampling errors stem from several sources, the most important of which are described below.

recueillies auprès des établissements dont l'activité s'exerce dans plus d'une province sont attribuées, dans leur totalité, à la province où se trouve le siège social de l'établissement. Par conséquent, les données sur les provinces qui renferment des sièges sociaux d'établissements prennent également en compte les ventes et les stocks d'autres provinces. À titre d'exemple, l'Ontario est intervenu pour environ 40% de toutes les ventes par établissement, d'après l'enquête de 1979, mais pour seulement 33% de l'ensemble des ventes par local d'affaires; par contre, la Colombie-Britannique a figuré pour à peu près 10% des ventes globales par établissement, mais pour plus de 12% de toutes les ventes par local (n° 63-601 au catalogue, 1979).

FIABILITÉ DES DONNÉES

Cette publication présente des estimés tirés d'une enquête par échantillonnage, qui risquent, comme dans toute enquête, d'être entachés d'erreurs. La section suivante décrit les sources d'erreurs possibles que comporte une enquête et vise à faciliter l'interprétation des estimés pour le lecteur.

Sources d'erreurs

Lorsque l'on mène une enquête, de nombreuses erreurs peuvent altérer la qualité de nos estimés. On regroupe ces erreurs en deux catégories: les erreurs dues à l'échantillonnage et celles qui ne le sont pas. La précision des nos estimés dépend de l'effet cumulé de ces deux sources d'erreurs.

Erreurs d'échantillonnage

Les erreurs d'échantillonnage proviennent du fait que l'on recueille nos données pour une partie seulement de la population, non pas pour la population entière, comme on le ferait dans un recensement. Les résultats tirés de cette enquête seront donc probablement différents de ceux que l'on obtiendrait en recensant, dans les mêmes conditions, toute la population.

Les erreurs d'échantillonnage dépendent de facteurs tels la taille de l'échantillon, la variabilité de la population, le plan de sondage et la méthode d'estimation. Par exemple, pour une taille d'échantillon donnée, l'erreur d'échantillonnage sera fonction du choix des unités à échantillonner, de la méthode de stratification, de la répartition de la taille de l'échantillon dans les strates et de la méthode de sélection.

Erreurs non liées à l'échantillonnage

On retrouve ces erreurs dans toute enquête, que ce soit un recensement ou une enquête par échantillonnage. Les erreurs non liées à l'échantillonnage proviennent de plusieurs sources. Nous décrirons les plus importantes sources ci-dessous.

Coverage Error. This error stems from an incomplete sampling frame which results in inadequate coverage of the target population. For example, a unit that is missing from the list of wholesale merchants will not be represented in the sample.

Response Error. This error may be due to questionnaire design and the characteristics of the question, inability or unwillingness of the respondent to provide correct information. It may also stem from misinterpretation of the questions because of definitional difficulties and the tendency of interviewers to explain questions or interpret responses differently.

Non-response. Some respondents may refuse to answer questions, some are unable to respond, while others may be too late in responding. The gaps left in the estimate by these non-respondents are filled by the assignment of an approximate response. The procedure used to assign these approximate values to units which do not respond and to units whose response was deemed unacceptable is called imputation. The data are imputed from earlier data (if available) for these units, or from data provided by respondents. The extent of error due to imputation is usually unknown and is very much dependent on any characteristic differences between the respondent group and the imputed units in the survey. This error generally increases with the non-response rate and attempts are therefore made to obtain as high a response rate as possible.

Processing Error. This error may occur at the various stages of processing such as coding, data entry, editing, etc.

Non-sampling errors are difficult to measure. Within the limitations of the budget and the human resources available, all attempts have been made to minimize this type of error in calculating the estimates contained in this bulletin. Units have been defined using the most up-to-date listings; the questionnaires have been designed so as to minimize differences of interpretation; testing has been carried out for the different stages of editing and processing. Moreover, non-respondents are followed up in order to reduce the non-response rate.

Measures of Sampling and Non-sampling Error

Sampling Error Measure

The particular sample used in this survey is one of a large number of possible samples of the same size that could have been selected using the same sample design under the

L'erreur de couverture. L'erreur résulte d'une base de sondage incomplète qui entraîne une couverture insuffisante de la population visée. Par exemple, une unité manquante dans la liste des commerçants de gros ne sera certainement pas représentée dans l'échantillon.

L'erreur de réponse. Ici l'erreur peut être attribuable à la conception du questionnaire et aux caractéristiques de la question, à l'incapacité ou au refus de l'enquête de fournir des renseignements exacts. Elle peut aussi découler de l'interprétation fautive des questions due à des problèmes de définitions des concepts, ou dépendre des variations, d'un intervieweur à l'autre, dans l'explication des questions et dans l'interprétation des réponses.

La non-réponse. Certains enquêtés refusent de répondre, d'autres en sont incapables et d'autres encore répondent trop tard. Les vides dans l'estimation créés par ces non-répondants sont comblés et une réponse approximative est attribuée. Le procédé qui consiste à donner ces valeurs approximatives aux unités qui ne répondent pas ainsi qu'aux unités pour lesquelles la réponse fournie a été jugée inacceptable, s'appelle l'imputation. Les données sont imputées à partir de statistiques antérieures (si elles existent) pour ces unités, ou à partir de chiffres fournis par les répondants. On ne connaît généralement pas l'importance de l'erreur engendrée par l'imputation; elle varie beaucoup selon les caractéristiques qui distinguent les répondants des unités imputées. Ce genre d'erreur prend habituellement de l'ampleur à mesure qu'il augmente le taux de non-réponse. C'est pourquoi on s'efforce d'obtenir le meilleur taux de réponse possible.

L'erreur dans le traitement des données. Ce type d'erreur peut se produire lors des différentes étapes du traitement, telles le codage, la saisie des données, la vérification des données, etc.

Les erreurs non liées à l'échantillonnage sont difficiles à mesurer. Dans les limites du budget et des ressources humaines disponibles, on a tout mis en œuvre pour minimiser ce genre d'erreur lors du calcul des estimés contenus dans le présent bulletin. Ainsi, les unités ont été définies au moyen de listes les plus à jour; les questionnaires ont été conçus afin de réduire au minimum les interprétations possibles; les différentes étapes de vérification et de traitement font l'objet de contrôles. De plus, afin de diminuer le taux de non-réponse, on effectue des suivis des non-répondants.

Évaluation de l'erreur d'échantillonnage et de l'erreur non liée à l'échantillonnage

Mesure de l'erreur d'échantillonnage

L'échantillon utilisé aux fins de la présente enquête est un des nombreux échantillons de même taille qui auraient pu être choisis selon le même plan de sondage et dans les mêmes conditions. Si

same conditions. If it was possible to survey each of these samples under the same conditions, the computed estimates could be expected to vary from sample to sample.

The average of the estimates obtained from all these possible samples is termed the expected value. This expected value is the same as the one that would be obtained if the entire population was enumerated, assuming that the census and the sample survey contain the same non-sampling errors.

Estimates based on a single sample may differ from the expected value. Measuring the sampling error amounts to measuring the variability of the estimates obtained from different samples of the same size that could have been derived from the same sample design; it amounts to measuring the precision with which an estimate based on a given sample approximates the estimate based on a census with the same non-sampling errors. An estimate calculated from a sample survey is said to be precise if it is near the expected value. One way to measure the sampling error is to calculate the variance of the estimator, which is defined as the average, over all possible samples, of the squared difference of the estimate from its expected value.

Once the sample estimate and the variance of the sample estimate have been derived, other measures of sample precision can be calculated. For example, the standard error, defined as the square root of the variance, measures the sampling error in the same units as the estimate (dollars in this case). In other words, the standard error is a measure of precision given in absolute terms. The coefficient of variation, defined as the standard error divided by the sample estimate, is a measure of precision given in relative terms. For comparison purposes, one may more readily compare the sampling error of one estimate to the sampling error of another estimate through the use of the coefficient of variation.

In this publication, the coefficient of variation is used to measure the sampling error of the estimates. However, since the coefficient of variation published for this survey is calculated from the responses of individual units, it also measures some non-sampling error.

The formula used to calculate the coefficient of variation is as follows:

$$CV(X) = \frac{S(X)}{X}$$

where X denotes the estimate and S(X) denotes the standard error of X.

chacun de ces échantillons pouvaient être enquêté dans les mêmes conditions, il faudrait s'attendre à ce que les estimés calculés varient d'un échantillon à l'autre.

On nomme valeur probable, ou espérance mathématique, la moyenne des estimés obtenus de tous les échantillons possibles. Cette valeur probable est la même que celle que l'on obtiendrait en recensant toute la population, si on suppose que le recensement et l'enquête par échantillonnage comportent les mêmes erreurs non liées à l'échantillonnage.

Or les estimations fondées sur un seul échantillon peuvent ne pas correspondre à la valeur probable. En mesurant l'erreur d'échantillonnage, on mesure la variabilité des estimés provenant des différents échantillons de même taille qui auraient pu être tirés du même plan de sondage. C'est une mesure de la précision avec laquelle un estimé obtenu d'un échantillon donné approime l'estimé tiré d'un recensement ayant les mêmes erreurs non liées à l'échantillonnage. Une estimation calculée à partir d'une enquête par échantillonnage est dite précise lorsqu'elle s'approche de la valeur probable. Une façon de mesurer l'erreur d'échantillonnage est de calculer la variance de l'estimateur, qui se définit comme la moyenne, parmi tous les échantillons possibles, des carrés des écarts entre l'estimé et la valeur probable.

Une fois que l'on a calculé l'estimé et sa variance, il devient possible d'exprimer la précision de l'échantillon sous d'autres formes. Par exemple, l'écart-type, soit la racine carrée de la variance, mesure l'erreur d'échantillonnage selon les mêmes unités que l'estimé (en dollars, dans notre cas). Autrement dit, l'écart-type mesure la précision en termes absolus. Par contre, le coefficient de variation, c'est-à-dire l'écart-type divisé par l'estimé, mesure la précision en termes relatifs. Ainsi, l'emploi du coefficient de variation facilite la comparaison de l'erreur d'échantillonnage de deux estimés.

Dans cette publication, on utilise le coefficient de variation pour évaluer l'erreur d'échantillonnage des estimés. Cependant, puisque le coefficient de variation publié pour cette enquête est calculé à partir des réponses des unités, il mesure aussi une certaine erreur non liée à l'échantillonnage.

Voici la formule utilisée pour calculer le coefficient de variation:

$$CV(X) = \frac{S(X)}{X}$$

dans laquelle X est l'estimé et S(X) est l'écart-type de X.

In this bulletin, the error of X is expressed as a percentage.

Confidence intervals can be constructed around the estimate using the estimate and the coefficient of variation. Thus, for our sample, it is possible to state with a given level of confidence that the expected value will fall within the confidence interval constructed around the estimate. For example, if an estimate of \$12,000,000 has a coefficient of variation of 10%, the standard error will be \$1,200,000 or the estimate multiplied by the coefficient of variation. It can then be stated with 68% confidence that the expected value will fall within the interval whose length equals the standard deviation about the estimate, i.e., between \$10,800,000 and \$13,200,000. Or, it can be stated with 95% confidence that the expected value will fall within the interval whose length equals two standard deviations about the estimate, i.e., between \$9,600,000 and \$14,400,000.

Non Sampling Error Measures

Although there is a desired value, in practice, however, we cannot assume that the exact value of every unit in the population can be obtained and treated without error. We cannot use the measures of error described in the previous section. However, we are going to quantify certain types of non-sampling error.

One source of non-sampling error is the non-response error. In imputing non-responsents one does not know very well the importance of the error one is introducing; however, one assumes that this error is inversely proportional to the response rate of the survey. There are several measures that can help the user evaluate this type of error, among others, the response rate and the response fraction.

The response rate is a measure of the proportion of those sample units which have responded in time for inclusion in this publication. To calculate it, we exclude the deaths from the sample as well as the seasonal establishments closed during the month in question. Moreover, we classify as a non-respondent an establishment whose data are judged unacceptable and is therefore imputed.

The response fraction, which is a measure of the data response rate, is the proportion of the estimate which is based upon actual reported data.

Let's consider an example illustrating the two above measures. Therefore, a cell with 20 active sample units in which 10 respond for a particular month would have a response rate of 50%. However, if the 10

L'erreur de X est exprimée en pourcentage dans ce bulletin.

L'estimé et le coefficient de variation nous permettent de construire des intervalles de confiance autour de l'estimé. Ainsi, pour notre échantillon, on peut affirmer qu'avec une confiance donnée, la valeur probable est comprise dans l'intervalle de confiance construit autour de l'estimé. Par exemple, si le coefficient de variation d'un estimé de \$12,000,000 est égal à 10%, l'écart-type sera de \$1,200,000, soit l'estimé multiplié par le coefficient de variation. Alors, on peut affirmer avec une confiance de 68% que la valeur probable sera contenue dans l'intervalle d'une longueur égale à un écart-type autour de l'estimé, soit entre \$10,800,000 et \$13,200,000. Ou encore, on peut affirmer avec une confiance de 95% que la valeur probable sera contenue dans l'intervalle d'une longueur de deux écart-types autour de l'estimé, soit entre \$9,600,000 et \$14,400,000.

Mesure de l'erreur non liée à l'échantillonnage

Bien qu'il s'agisse d'une valeur souhaitable, il n'est pas réaliste de supposer que la valeur exacte de chaque unité de l'échantillon peut être obtenue et traitée sans erreur. Nous ne pouvons recourir aux mesures d'erreur décrites dans la section précédente. Nous allons cependant quantifier certains types d'erreurs non liées à l'échantillonnage.

Parmi ces types d'erreurs, on retrouve la non-réponse. En imputant les non-répondants, on ne connaît pas tellement bien l'importance de l'erreur que l'on introduit; on suppose cependant que cette erreur est inversement proportionnelle au taux de réponse à l'enquête. Il existe plusieurs mesures qui peuvent aider l'utilisateur à évaluer ce genre d'erreur, entre autres, le taux de réponse et la fraction de réponse.

Le taux de réponse est la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse nous est parvenue avant que l'on calcule les estimés. Aux fins de ce calcul, nous excluons les morts de l'échantillon ainsi que les établissements saisonniers fermés durant le mois en question. De plus, on considère comme non-répondant un établissement dont la donnée est jugée inacceptable et, par conséquent, est imputée.

La fraction de réponse, par contre, est le taux de réponse des données, c'est-à-dire la proportion de l'estimé qui est fondée sur des données réellement déclarées.

Considérons un exemple illustrant les deux mesures ci-dessus. Ainsi, le taux de réponse d'une cellule comportant un échantillon de 20 unités actives, dont 10 répondent lors d'un mois donné, est de 50%. Cependant, si les 10 unités

reporting units represented \$9 million out of a total of \$12 million, the response fraction would be 75%. Thus 25% of the estimate came from imputed data.

Joint Interpretation of Measures of Error

The two measures of non-response error as well as the coefficient of variation must be considered jointly to have an overview of the quality of the estimates. The lower the coefficient of variation and the higher the response rate and response fraction, the better will be the published estimate.

In a table of this publication appear coefficients of variation associated with each estimate. In a few months, we will add to the publication a table containing the response rates and response fractions. These measures will be provided for sales and stocks and will be broken down by SIC and by province.

METHODOLOGY AND COMPARISON OF THE OLD AND NEW SURVEYS

The following sections provide an overview of the methodologies used in the old and new wholesale trade surveys in order to highlight the differences between the two surveys in terms of both sampling and estimation.

The monthly estimates of wholesale trade contained in this publication are constructed from a sample survey whose methodology differs considerably from that used to construct the estimates published through March, 1981. However, it will be noted that the publication contains estimates for the months of January through March, 1981, during which period the two surveys overlap.

Readers are cautioned before making comparisons between the estimates produced by the old and the new surveys that there are significant differences in the methodologies (i.e., different sample designs and estimation methods) used in each. Furthermore, industrial breakdown is somewhat different.

The following section contains a brief description of the old survey, more specifically the estimation method used. The next section discusses the sampling method, birth addition system and estimation method used in the new survey.

The Old Survey

The wholesale trade estimates published for preceding months were derived from a sample first selected from a frame provided

déclarantes représentent \$9 millions sur l'estimé global de \$12 millions, la fraction de réponse s'élève à 75%. Ainsi, 25% de l'estimé provient de données imputées.

Interprétation simultanée des mesures d'erreur

Il faut tenir compte simultanément des deux mesures d'erreurs non liées à l'échantillonnage ainsi que du coefficient de variation pour avoir un aperçu de la qualité des estimés. Plus le coefficient de variation sera bas alors que le taux de réponse et la fraction de réponse seront élevés, meilleur sera l'estimé publié.

On retrouve dans les tableaux de cette publication les coefficients de variation accompagnant chaque estimé. Dans quelque mois, on joindra à la publication des tableaux contenant les taux de réponse et les fractions de réponse. Ces mesures seront fournies pour les ventes et pour les inventaires et seront ventilées par classification d'activité économique et par province.

MÉTHODOLOGIE ET COMPARAISON ENTRE L'ANCIENNE ET LA NOUVELLE ENQUÊTE

Les sections suivantes présentent au lecteur un aperçu des méthodologies employées pour l'ancienne et la nouvelle enquête sur le commerce de gros. Ainsi le lecteur pourra mieux saisir les différences entre les deux enquêtes, autant dans l'échantillonnage que dans l'estimation.

On établit les estimés mensuels relatifs au commerce de gros de la présente publication au moyen d'une enquête par échantillonnage dont la méthodologie diffère sensiblement de celle utilisée pour les estimés qui ont paru jusque pour le mois de mars 1981. On pourra cependant remarquer que la publication renferme des estimés pour les mois de janvier à mars 1981. Ces mois constituent une période de chevauchement des deux enquêtes.

Le lecteur doit être averti, avant de comparer les estimés publiés par l'ancienne et la nouvelle enquête, qu'il existe des différences importantes entre les méthodologies des deux enquêtes. En effet, on n'a pas utilisé les mêmes plans d'échantillonnage ainsi que les mêmes méthodes d'estimation. Enfin, la ventilation par classification d'activité économique est quelque peu différente.

Le lecteur trouvera dans la première section une brève description de l'ancienne enquête, plus particulièrement de la méthode d'estimation employée. La deuxième section parlera de la technique d'échantillonnage utilisée et du système d'ajout des naissances de la nouvelle enquête ainsi que de la méthode d'estimation.

L'ancienne enquête

Les estimés sur le commerce de gros contenus dans les publications des mois précédents proviennent d'un échantillon tiré de la base de

by the 1966 Census of Wholesale Trade. This sample had been supplemented over the years by the addition of new firms, particularly on the occasion of the last revision of the estimates (1977) and numbered approximately 1,300 establishments at its termination. At the last revision the level of estimates was benchmarked to the 1977 Survey of Wholesale Merchants (Catalogue 63-601). Monthly estimates have been calculated using the "link-relative" method, whereby ratios were derived by dividing the accumulated sales or stocks of the same firms within a cell for a given month by their sales or stocks in the previous month and applying this ratio to the previous month's estimate. More specifically,

$$Y = X \times \frac{Y_r}{X_r}$$

where Y is the current month's estimate; X is the previous month's estimate; Y_r is the total sales of the current month by respondents common to the previous month and the current month; X_r is the total sales of the previous month by respondents common to the previous month and the current month.

As mentioned in the previous section, the new survey differs from the previous survey, in particular that in the old survey no specific provision was made for the imputation for non-respondents in the sample as has been designed for the latest sample. Further, no specific measures of statistical reliability were available for the earlier estimates.

The New Survey

This section is divided into three parts. The first discusses the sampling method used in the new survey, as well as its stratification and selection procedure. The second part describes the system used to add births to the original sample, the final third part explains the estimation and imputation procedures used.

The Sampling Method

The estimates derived from the new survey are calculated using an estimation method based on the weighting of a sample of wholesale merchants in Canada. This sample is selected from the sampling frame constructed from results of the latest (1979) biennial survey of wholesale merchants (Catalogue 63-601). After the data from this survey had been collected, processed and compiled and a file of the results created, the sampling frame

sondage fournie par le recensement du commerce de gros de 1966. Au cours des années suivantes, on a ajouté à l'échantillon original de nouvelles entreprises, en particulier lors de la dernière révision des estimés effectuée en 1977. À la fin de l'ancienne enquête, l'échantillon contenait quelques 1,300 établissements. Lors de la révision de 1977, on a ajusté les estimés au repère fourni par le Recensement des marchands de gros de 1977 (n° 63-601 au catalogue). Les estimés des mois suivants ont été calculés par une méthode dite de rapports en chaîne. Ces estimés sont obtenus en calculant un rapport comparant les réponses du mois donné aux réponses du mois précédent pour les mêmes unités et en appliquant ce rapport à l'estimé du mois précédent. Plus explicitement,

$$Y = X \times \frac{Y_r}{X_r}$$

où Y est l'estimé du mois courant; X est l'estimé du mois précédent; Y_r est le total des ventes (ou inventaires) du mois courant pour les répondants communs au mois précédent et au mois courant; X_r est le total des ventes (ou inventaires) du mois précédent pour les répondants communs au mois précédent et au mois courant.

Comme il a été mentionné dans la section précédente, la nouvelle enquête diffère de l'ancienne enquête sur plusieurs points; en particulier, dans l'ancienne enquête, on ne faisait pas d'imputation pour les non-répondants de l'échantillon, comme dans la nouvelle enquête. De plus, on ne fournissait pas de mesures de fiabilité des données pour les estimés de l'ancienne enquête.

La nouvelle enquête

La présente section, divisée en trois parties, parlera d'abord de la technique d'échantillonnage de la nouvelle enquête, en expliquant d'où est tiré l'échantillon ainsi que la procédure de stratification et de sélection. Ensuite, on décrira le système d'ajout des naissances à l'échantillon original. Enfin, on expliquera comment l'estimation et l'imputation sont effectuées.

La technique d'échantillonnage

Les estimés tirés de la nouvelle enquête sont calculés par une méthode d'estimation par pondération à partir d'un échantillon de commerçants de gros au Canada. On tire cet échantillon de la base de sondage construite d'après les résultats du recensement bisannuel des marchands de gros (n° 63-601 au catalogue). C'est du recensement de 1979 qu'est tiré l'échantillon actuel. Après avoir procédé à la cueillette, au dépouillement et à la compilation des données de ce recensement ainsi qu'à la création d'un fichier contenant les

excludes inactive establishments and includes births occurring since the last census.

In order that the sample be as representative and up to date as possible, we intend to draw a new sample every two years, as soon as the results of the following biennial survey become available. The universe of establishments is thereby stratified by province and by Standard Industrial Classification. There are 187 strata, each corresponding to a combination of the 17 Standard Industrial Classification classes and the 11 provinces and territories. The larger establishments, referred to as "take-all", are included in the sample with certainty and are assigned a weight of 1. A probability sample of the small and medium-sized establishments of each stratus is then selected.

First, the coefficient of variation desired for each estimate to be published is decided upon. The take-all establishments in each Standard Industrial Classification and in each province are then selected on the basis of the desired coefficient of variation. The number of small and medium-sized establishments needed to obtain the desired coefficient of variation within each stratus is then determined. Finally, this number of small and medium-sized establishments is selected using simple random sampling in each stratum. The size of the sample equals the total number of take-all establishments plus the number of small and medium-sized establishments selected. In short, the desired level of precision is determined *a priori*, after which the minimum size of sample necessary to attain this level of precision is calculated.

There is no guarantee that the coefficient of variation obtained monthly will be equal to the desired coefficient of variation; this coefficient of variation is the one we would like to obtain if the estimate was calculated from the distribution of sales in the biennial census. There is no indication that the monthly distributions of sales will be the same as those of the most recent biennial survey. Moreover, the coefficients of variation calculated monthly are subject to non-sampling errors.

Birth Addition System

Canada's wholesale merchant population is subject to constant change. Some establishments go out of business just as others are opening. When a monthly survey of a sample of wholesale merchants is conducted, the deaths occurring in the sample represent deaths in the population. However, the sample can provide no information on the births in the population. To obtain this

résultats, on construit la base de sondage. Cette base de sondage exclut les établissements inactifs et inclut les naissances qui sont survenues depuis le dernier recensement.

Afin d'avoir une représentation de la population la plus fidèle et récente possible, on a pour objectif de tirer un nouvel échantillon tous les deux ans, soit dès que les résultats du recensement bisannuel suivant sont disponibles. La population est alors stratifiée selon la province et la classification d'activité économique des établissements. Il y a 187 strates, chacune correspondant à une combinaison des 17 classifications d'activité économique et des 11 provinces et territoires. Les gros établissements que l'on dira auto-représentatifs, sont inclus avec certitude dans l'échantillon; on leur attribue en poids de 1. Parmi les petits et moyens établissements de chaque strate, on tire un échantillon probabiliste.

On décide en premier lieu du coefficient de variation désiré pour chaque estimé à publier. On choisit ensuite les établissements auto-représentatifs dans chaque classification d'activité économique et aussi dans chaque province, en se basant sur le coefficient de variation désiré. Par la suite, on détermine quel sera le nombre de petits et moyens établissements nécessaire pour obtenir le coefficient de variation désiré à l'intérieur de chaque strate. Enfin, on choisit ce nombre de petits et moyens établissements grâce à un échantillonnage aléatoire simple dans chaque strate. La taille de l'échantillon est le total du nombre d'établissements auto-représentatifs et du nombre de petits et moyens établissements sélectionnés. En bref, on détermine *a priori* la précision désirée et, ensuite, on calcule la taille minimale d'échantillon nécessaire pour atteindre cette précision.

Il n'y a aucune garantie que le coefficient de variation obtenu mensuellement soit égal au coefficient de variation désiré. En effet, ce coefficient de variation est celui que l'on désirerait obtenir si l'estimé était calculé à partir de la distribution des ventes du recensement bisannuel. Or rien ne nous indique que les distributions mensuelles des ventes seront les mêmes que celles du recensement bisannuel le plus récent. De plus, les coefficients de variation calculés mensuellement ressentent l'effet des erreurs non dues à l'échantillonnage.

Système d'ajout des naissances

La population des marchands de gros au Canada évolue rapidement. Des établissements ferment leurs portes tandis qu'au même moment d'autres commencent leurs activités. En enquêtant mensuellement un échantillon de commerçants de gros, les morts survenant dans l'échantillon représentent les morts de la population. Cependant, on n'obtient aucune information concernant les naissances dans la population. Pour obtenir cette

information, a monthly "Nature of Business Survey" is conducted as follows:

The Business Register Division maintains a list of all enterprises and industries in Canada. When a new enterprise opens its doors it applies to Revenue Canada for a payroll deduction account for its employees. Revenue Canada forwards a copy of this information to Statistics Canada. On the basis of this information, the Business Register Division adds this new enterprise to its list and assigns it an SIC code. Information on establishments classified as wholesale merchants is communicated to the Wholesale Trade Section. Other information on the existence of new wholesale merchants or enterprises that have become wholesale merchants following a change in their economic activity may also be obtained from other divisions of Statistics Canada.

After an initial check to ensure that these new establishments do in fact belong to the wholesale trade sector they are sent the Nature of Business questionnaire so that they can be classified more specifically. For example, it is necessary to determine whether a merchant is an agent or a wholesaler. After the response is received, it is decided whether or not the establishment should be included in the monthly survey universe.

Among the new enterprises eligible for inclusion in the sample frame, the largest enterprises (Take Alls) are included in the sample automatically and surveyed the following month. The rest are subjected to simple random sampling within their Standard Industrial Classification.

Imputation and Estimation

The final two stages involved in processing the survey data are imputation, used to supply missing data, and estimation, which provides the monthly estimates.

The missing data for sales (i.e., the non-respondents) are imputed from the trend recorded for ex-non-respondents, i.e., those that responded to a follow-up, or from the respondents. The trend is the ratio of the sales of the current month to those of the previous month. When the number of ex-non-respondents and respondents is too small, agglomerations by geographic regions are used. The missing data for inventories are imputed either from the previous month's value or from current sales (if reported) using a stocks/sales ratio. Imputation is

information, on mène une enquête mensuelle appelé "Enquête sur la nature de l'entreprise". Cette enquête se définit comme suit:

La Division du registre des entreprises possède une liste des entreprises et industries au Canada. Lorsqu'une nouvelle entreprise ouvre ses portes, elle demande un compte de retenue sur la paye à Revenu Canada pour ses employés. Revenu Canada achemine certaines informations obtenues à ce moment à Statistique Canada. La Division du registre des entreprises, sur la base de ces renseignements ajoute cette nouvelle entreprise à sa liste et lui attribue un code d'activité économique. On communique à la section du commerce de gros les informations concernant les établissements classés commerçants de gros. De plus, on peut être informé de l'existence de nouveaux commerçants de gros ou d'entreprises ayant changé de secteur d'activité économique pour devenir commerçants de gros par d'autres divisions à l'intérieur de Statistique Canada.

Après une première vérification de l'appartenance au secteur du commerce de gros, on envoie le questionnaire sur la nature de l'entreprise aux nouveaux établissements afin de permettre de les classifier plus précisément. On doit par exemple déterminer s'il est un agent ou un marchand de gros. Lorsque l'on reçoit la réponse, on détermine si l'établissement entre ou non dans le cadre de l'enquête mensuelle.

Parmi les naissances abilitées à faire partie de la base de sondage, les grosses entreprises sont incluses automatiquement dans l'échantillon et enquêtées le mois suivant. Quant aux autres, elles sont soumises à un échantillonnage aléatoire simple à l'intérieur de leur classification d'activité économique.

L'imputation et l'estimation

Les deux étapes finales du traitement des données de l'enquête sont l'imputation, servant à pallier aux données manquantes, et l'estimation, qui nous fournit les estimés mensuels.

On procède à l'imputation des données manquantes pour les ventes, par exemple des non-répondants, en se servant de la tendance enregistrée pour les ex-non-répondants, c'est-à-dire ceux qui ont été suivis et qui ont répondu, ou encore pour les répondants. La tendance est le rapport des ventes du mois courant sur le mois précédent. Lorsque le nombre d'ex-non-répondants et de répondants est trop petit, on utilise des agglomérations par régions géographiques. Quant à l'imputation pour les inventaires, elle est faite d'après la valeur du mois précédent ou encore en se servant d'un rapport ventes/inventaires pour

also performed separately for births, Take-All establishments and other establishments.

An estimation method involving weights is then used to produce the estimates. Estimates of sales and inventories are calculated from the responses and the imputed values by applying the appropriate weights. Finally, the coefficient of variation associated with each estimate is calculated.

Readers will note that the new survey was tested (to the extent that the budget and available resources would allow) before the publication of the estimates was undertaken. The main purpose of this testing was to anticipate problems that might eventually arise in production.

le mois courant appliqué aux ventes du mois courant (si disponibles). De plus, l'imputation est faite séparément pour les naissances, les établissements auto-représentatifs et les autres établissements.

Ensuite, on utilise une méthode d'estimation par pondération pour produire les estimés. On calcule les estimés pour les ventes et les inventaires  partir des réponses et des valeurs imputées multipliées par les poids appropriés. Enfin, on calcule les coefficients de variation associé  chaque estimé.

Le lecteur notera que l'on a testé, selon le budget et les ressources disponibles, la nouvelle enquête avant de commencer la parution des estimés. L'objectif de ce test était de prévenir d'éventuels problèmes survenant au cours de la production.

STANDARD INDUSTRIAL CLASSIFICATION DEFINITIONS

602

Whosealers of Farm Products. Establishments primarily engaged in wholesale dealing 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. This industry includes the Canadian Wheat Board, grain brokers, and country grain elevators except those under contract to the Canadian Wheat Board. Terminal elevators and those country elevators under contract to the Canadian Wheat Board are included in Industry No. 524 - Grain Elevators. Grain merchants are not included in this report.

606

Wholesalers of Coal and Coke. Establishments primarily engaged in dealing in coal, coke, briquettes and related fuel, whether the sales are made to business or household consumers. These establishments are included with 629 group.

608

Wholesalers of Petroleum Products. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in gasoline, lubricating oils and greases, engine distillate, and related products. Establishments primarily engaged in dealing in fuel oil and liquified petroleum gases are classified in this industry, regardless of whether their sales are chiefly to business or household consumers. Wholesalers of Petroleum Products not included in this report.

611

Wholesalers of Paper and Paper Products. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in paper, including newsprint and paper products; stationery and stationery supplies; office and school supplies, except furniture and office machines.

612

Wholesalers of General Merchandise. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in a diversified line of merchandise of which hardware, foods, clothing, and sporting goods, toys and games tend to be the most important, but no one line is sufficiently important to constitute a primary activity.

DÉFINITIONS DES CLASSIFICATIONS D'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

602

Grossistes en produits agricoles. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de bétail, de céréales, de tabac brut en feuilles et d'autres produits agricoles tels que fourrures, peaux et dépouilles brutes, laines mères et laine mohair, coton brut, sucre, caoutchouc brut, noix de coco, etc. Cette rubrique comprend la Commission canadienne du blé, les courtiers en céréales et les silos à grain régionaux n'ayant pas de contrat avec la Commission canadienne du blé. Les silos à grain terminaux et les silos à grain régionaux qui sont liés par contrat à la Commission canadienne du blé sont classés à la rubrique 524 (Silos à grain). Les grossistes en céréales ne sont pas inclus dans ce rapport.

606

Grossistes en charbon et en coke. Établissements dont l'activité principale est le commerce de charbon, de coke, de briquettes et d'autres combustibles de ce genre, que leurs clients soient des entreprises ou des consommateurs ménagers. Ces établissements sont inclus avec le groupe 629.

608

Grossistes en produits pétroliers. Établissements dont l'activité principale est le commerce en gros d'essence, d'huiles et de graisses lubrifiantes, de distillats utilisés comme carburants et d'autres produits du genre. Les établissements dont l'activité principale est la vente de mazout (huile à chauffage) et de gaz de pétrole liquéfiés aussi bien à des entreprises qu'à des consommateurs ménagers sont classés dans cette rubrique. Les grossistes en produits pétroliers ne sont pas inclus dans ce rapport.

611

Grossistes en papier et articles en papier. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de papier, y compris de papier journal, et de produits en papier; de papeterie et de fournitures de papeterie; de fournitures de bureau et de fournitures scolaires, sauf de mobilier et de machines de bureau.

612

Grossistes en marchandises diverses. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de divers types de marchandises, parmi lesquels les plus importants sont le plus souvent la quincaillerie, l'alimentation, l'habillement et les articles de sport, sans qu'aucune de ces types de marchandises soit assez importante pour constituer une activité dominante.

614

Wholesalers of Food. Establishments primarily engaged in wholesale dealing 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, tea, coffee, spices, cocoa, flour, sugar, confectionery, soft drinks, frozen or frosted foods, or other foods or food products.

614

Grossistes en alimentation. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros d'un type spécialisé de denrées alimentaires, ou d'une quelconque combinaison constituée par des produits laitiers, de la volaille, des fruits frais, des légumes frais, des produits d'épicerie, de la viande, des produits de viande, du poisson, des produits de poisson, des gâteaux, d'autres produits de boulangerie-pâtisserie, des céréales de table, des conserves, du thé, du café, des épices, du cacao, de la farine, du sucre, de la confiserie, des boissons gazeuses, des aliments congelés ou réfrigérés, et d'autres aliments ou produits alimentaires.

615

Wholesalers of Tobacco Products. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in tobacco, cigars, cigarettes and other tobacco products. Wholesalers of cured tobacco are included but wholesalers of raw leaf tobacco are classified in Industry No. 602 - Wholesalers of Farm Products.

615

Grossistes en produits du tabac. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de tabac, de cigares, de cigarettes et d'autres produits du tabac. Les grossistes en tabac traité sont classés dans cette rubrique, tandis que les grossistes en tabac brut en feuilles sont classés à la rubrique 602 (Grossistes en produits agricoles).

616

Wholesalers of Drugs and Toilet Preparations. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in proprietary and patent medicines, pharmaceuticals, druggists' sundries, cosmetics, toiletries, toilet preparations, and toilet soap. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in chemicals, laundry soap, detergents and cleaners are included in Industry No. 629 - Wholesalers, n.e.s.

616

Grossistes en médicaments et en produits de toilette. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de spécialités pharmaceutiques et de médicaments brevetés, de produits pharmaceutiques, d'articles divers de pharmacie, de cosmétiques, d'articles de toilette et de parfumerie, ainsi que de savon de toilette. Les établissements dont l'activité principale est la vente en gros de produits chimiques, de savon de lessive, de détersifs et de produits de nettoyage sont classés à la rubrique 629 (Grossistes, n.c.a.)

617

Wholesalers of Apparel and Dry Goods. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in clothing, furnishings, accessories, hats, furs, footwear, dry goods, piece goods, and notions.

617

Grossistes en habillement et en mercerie. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de vêtements, d'articles et d'accessoires d'habillement, de chapeaux, de fourrures, de chaussures, de mercerie, de tissus à la verge et de menues fournitures pour la couture.

618

Wholesalers of Household Furniture and Furnishings. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in household furniture; carpets, rugs and other floor coverings; blankets, curtains, draperies, linens, china, crockery and glassware. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in office and professional furniture

618

Grossistes en meubles de maison et accessoires d'ameublement. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de meubles de maison, de tapis, de moquette et d'autres couvre-sol; de couvertures, de rideaux, voilages, linge, vaisselle, poterie et verrerie. Les établissements dont l'activité principale est la vente en gros de meubles de bureau et à usage

are classified to Industry No. 623 - Wholesalers of Machinery and Equipment, n.e.s.

619

Wholesalers of Motor Vehicles and Accessories. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in motor vehicles, motor vehicle accessories and parts, including tires. Included are establishments primarily engaged in wholesale dealing in garage and service station equipment. Establishments primarily engaged in rebuilding fuel pumps, water pumps, brake shoes, clutches, solenoids and voltage regulators or in servicing gasoline pumps and other service station equipment are also classified here, as are establishments primarily engaged in rebuilding, recapping, retreading or vulcanizing tires.

621

Wholesalers of Electrical Machinery, Equipment and Supplies. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in electric power equipment such as generators, transformers, electric motors and electrical instruments; household electrical appliances, equipment and accessories; radios, television sets and related equipment; wiring devices and other electrical supplies. Also included are establishments primarily engaged in wholesale dealing in electronic data processing equipment, electronic intercommunication equipment or electronic navigational devices.

622

Wholesalers of Farm Machinery and Equipment. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in new or used farm machinery, farm implements, tractors, and other farm equipment and parts. This industry includes establishments primarily engaged in selling this equipment directly to farmers as well as those selling to equipment dealers. Included are establishments primarily engaged in repair of farm machinery, implements, tractors, and the like. Garden and lawn tractors and equipment are also included here.

623

Wholesalers of Machinery and Equipment, n.e.s. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in all kinds of new and used machinery, equipment and supplies not included in other wholesale industries. Establishments classified in this industry

professionnel sont classés à la rubrique 623 (Grossistes en machines et matériel, n.c.a.)

619

Grossistes en véhicules automobiles et accessoires. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de véhicules automobiles et d'accessoires et de pièces de rechange pour l'automobile, y compris de pneus. Cette rubrique comprend les établissements dont l'activité principale est la vente en gros de matériel pour garages et stations-service. Les établissements dont l'activité principale est la remise à neuf de pompes à essence, de pompes à eau, de garnitures de freins, d'embrayages, de bobines et de régulateurs de tension, ou l'entretien des postes de distribution d'essence et d'autre matériel de station-service sont également classés dans cette rubrique, de même que les établissements dont l'activité principale est la remise à neuf, le rechapage, la réfection de bandes de roulement et la vulcanisation de pneus.

621

Grossistes en machines, matériel et fournitures électriques. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de matériel utilisant l'énergie électrique tel que dynamos, transformateurs, moteurs et instruments électriques; appareils, matériel et accessoires électroménagers; radios, téléviseurs et matériel de ce genre; accessoires de câblage et autres fournitures électriques. Cette rubrique comprend également les établissements dont l'activité principale est la vente en gros de matériel électronique pour le traitement des données, de matériel électronique d'intercommunication, ou d'aides électroniques à la navigation.

622

Grossistes en machines et matériel agricoles. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros, à l'état neuf ou usagé, de machines agricoles, d'instruments aratoires, de tracteurs agricoles et d'autre matériel et pièces pour l'agriculture. Cette rubrique comprend les établissements dont l'activité principale est la réparation de machines agricoles, d'instruments aratoires, de tracteurs agricoles et d'autre matériel de ce genre. Les tracteurs pour le jardinage et l'entretien des pelouses sont également compris dans cette rubrique.

623

Grossistes en machines et matériel, n.c.a. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros, à l'état neuf ou usagé, de tous genres de machines, de matériel et de fournitures non compris dans une autre rubrique du commerce de gros. Les établissements classés dans cette

include those primarily engaged in wholesale dealing in office equipment and furniture including office machines, commercial machinery and equipment, construction machinery and equipment, mining and oil refining machinery and equipment, industrial machinery and equipment, professional equipment and supplies, service machinery and equipment, transportation machinery, vehicles and equipment except motor vehicles, optical and ophthalmic goods, and other miscellaneous machinery, equipment and supplies not elsewhere classified. This industry includes establishments primarily engaged in the repair of business, institutional and professional furniture, equipment and machinery, except electronic equipment. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in electronic navigational equipment, electronic intercommunication equipment, electronic data processing equipment and the like are included in Industry No. 621 - Wholesalers of Electrical Machinery, Equipment and Supplies.

rubrique comprennent ceux dont l'activité principale est la vente en gros de matériel et de mobilier de bureau, y compris de machines debureau; de machines et de matériel à usage commercial; de machines et de matériel pour la construction; de machines et de matériel pour l'industrie extractive et pour le raffinage du pétrole; de machines et de matériel à usage industriel; de matériel et de fournitures à usage professionnel; de machines et de matériel utilisés pour la fourniture de services; de machines, véhicules et matériel pour le transport, sauf de véhicules automobiles; de produits optiques et ophtalmiques, ainsi que d'autres machines, matériel et fournitures de nature diverse non classés ailleurs. Cette rubrique comprend les établissements dont l'activité principale est la réparation de meubles, de matériel et de machines à l'usage des entreprises, des collectivités et des professionnels, exception faite pour le matériel électronique. Les établissements dont l'activité principale est la vente en gros d'aides électroniques à la navigation, de matériel électronique d'intercommunication, de matériel électronique pour le traitement des données et d'autre matériel de ce genre sont compris à la rubrique 621 (Grossistes en machines, matériel et fournitures électriques).

624

Wholesalers of Hardware, Plumbing and Heating Equipment. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in any combination of the basic lines of hardware such as builders' hardware, heavy hardware, shelf and light hardware, tools and cutlery; plumbing and non-electric heating equipment such as stoves, ranges, heaters, furnaces, gas appliances and supplies, oil burners, and plumbing fixtures. This industry includes wholesalers of air conditioning equipment except those primarily engaged in handling the small window-type of air conditioning unit which are included in Industry No. 621 - Wholesalers of Electrical Machinery, Equipment and Supplies.

624

Grossistes en quincaillerie, plomberie et matériel de chauffage. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de diverses combinaisons de types de produits de quincaillerie, tels que quincaillerie pour le bâtiment, grosse et petite quincaillerie, outillage et coutellerie; de matériel pour la plomberie et pour le chauffage, sauf électrique, tel que poêles, fourneaux, cuisinières, calorifères, appareils au gaz et fournitures, brûleurs à mazout, et installations sanitaires. Cette rubrique comprend les grossistes en matériel de climatisation, sauf ceux dont l'activité principale est la vente de petits climatiseurs d'appartement à installer dans les fenêtres, que l'on classe à la rubrique 621 (Grossistes en machines, matériel et fournitures électriques).

625

Wholesalers of Metal and Metal Products, n.e.s. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in metals and metal products not included in other wholesale industry. Establishments included here are those primarily engaged in handling products such as structural shapes and plates, bars, rods, sheet metal, wire and wire products, pipe and tubes. Included also are establishments primarily engaged in handling non-ferrous metals and metal work, as well as those primarily engaged in handling metal concentrates and ores. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in metal machinery and equipment are classified in

625

Grossistes en métaux et produits métalliques, n.c.a. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de métaux et de produits métalliques non compris à une autre rubrique du commerce de gros. Les établissements classés dans cette rubrique sont ceux dont l'activité principale est la vente de produits tels que des éléments de charpente et des tôles fortes, des barres, tiges, tôles, fils métalliques et ouvrages en fil métallique, et des tuyaux et tubes. Cette rubrique comprend également les établissements dont l'activité principale est la vente de métaux non ferreux et d'ouvrages en ces métaux, de même que ceux dont l'activité principale est la vente de métaux sous forme de concentré et de minerai.

or Industry No. 623; in hardware, plumbing, and heating equipment, in Industry No. 624; and in building materials, in Industry No. 626.

626

Wholesalers of Lumber and Building Materials. Establishments primarily engaged in dealing in lumber, plywood, millwork, and planing mill products; metal siding, sash and doors; roofing materials; sand, gravel, brick, tile, cement and other building materials, whether their sales are chiefly to business or household consumers. Also included are establishments primarily engaged in wholesale dealing in glass, paints, varnishes, wallpaper, and other decorating supplies. Establishments primarily engaged in mixing and delivering ready-mixed concrete are included in Industry No. 355 - Ready-Mix Concrete Manufacturers.

627

Wholesalers of Scrap and Waste Materials. Establishments primarily engaged in assembling, breaking up, sorting and selling all kinds of scrap, junk, and waste materials such as iron and steel scrap, other metal scrap, waste paper, rags, rubber, bottles.

629

Wholesalers, n.e.s. Establishments primarily engaged in wholesale dealing in a commodity or class of commodities not elsewhere classified, such as toys, novelties, and fireworks; amusement and sporting goods, photographic equipment and supplies; alcoholic beverages; industrial chemicals, laundry soaps, detergents and cleansers; farm supplies (feeds, fertilizers, seeds), pulpwood and other forest products; musical instruments and accessories; jewellery, clocks and watches; books, periodicals and newspapers; second-hand goods except machinery and automotive equipment or scrap and waste; and other miscellaneous commodities such as leather and leather goods, cordage, twine, brushes. For purposes such as the Population Census, this industry also includes manufacturers' agents not otherwise reported, as well as jobbers, wholesalers, importers, and exporters not otherwise reported.

Les établissements dont l'activité principale est ceux dont l'activité principale est la vente en gros de quincaillerie, de plomberie et de matériel de chauffage sont classés à la rubrique 624 et ceux dont l'activité principale est la vente en gros de matériaux de construction sont classés à la rubrique 626.

626

Grossistes en sciages et matériaux de constructions. Établissements dont l'activité principale est la vente de sciages, contre-plaqués, bois d'œuvre et bois rabotés; de bardage et d'huissière métalliques de matériaux de couverture; de sable, de gravier, de briques, de tuiles et de dalles, de ciment et d'autres matériaux de construction, que leurs principaux clients soient des entrepreneurs ou des particuliers. Cette rubrique comprend également les établissements dont l'activité principale est la vente en gros de verre, de peinture, de vernis, de papier peint et d'autres fournitures pour la décoration. Les établissements dont l'activité principale est la fabrication et la livraison de béton préparé sont classés à la rubrique 355 (Fabricants de béton préparé).

627

Grossistes en déchets et matériaux de récupération. Établissements dont l'activité principale est le ramassage, le démontage, le tri et la vente de tous genres de déchets, rebuts et matériaux de récupération tels que ferraille, déchets d'acier et autres chutes métalliques, vieux papier, chiffons, caoutchouc et bouteilles.

629

Grossistes, n.c.a. Établissements dont l'activité principale est la vente en gros de marchandises ou de catégories de marchandises non comprises dans une autre rubrique, telles que 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 (aliments pour les animaux, engrains, semences); bois à pâte et autres produits forestiers; instruments de musique et accessoires; bijouterie et horlogerie; livres, périodiques et journaux; marchandises usagées, à l'exception de machines, de matériel automobile, de déchets et de matériaux de récupération, ainsi que d'autres marchandises diverses telles que le cuir et les articles en cuir, les cordes, la ficelle et les brosses. À certaines occasions, et en particulier pour le recensement de la population, on classe également ici les agents des fabricants qui ne sont pas déclarés ailleurs, de même que les revendeurs, grossistes, importateurs et exportateurs non déclarés ailleurs.

TABLE I. Estimated Monthly Sales of Wholesale Merchants, by Standard Industrial Classification for Canada and for All Trades in Provinces, 1981

TABLEAU I. Estimations des ventes mensuelles des grossistes, par classification d'activité-économique (Canada) et pour l'ensemble des commerces (provinces), 1981

| | Sales - Ventes | | | |
|---|----------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|
| | January ^F | February ^F | March ^F | April ^P |
| | Janvier ^F | Février ^F | Mars ^F | Avril ^P |
| millions of dollars - millions de dollars | | | | |
| ALL TRADES - TOTAL - TOUS COMMERCES | 7,649.3 | 8,008.9 | 9,427.9 | 9,782.5 |
| Standard industrial classification - Classification des activités économiques | | | | |
| Farm products - Produits agricoles | 62.5 | 63.2 | 60.4 | 85.3 |
| Paper and paper products - Papier et articles en papier | 221.6 | 230.4 | 264.7 | 247.9 |
| General merchandise - Marchandises en général | 38.1 | 38.3 | 39.9 | 39.6 |
| Food - Produits alimentaires | 1,621.7 | 1,650.5 | 1,897.6 | 1,916.3 |
| Tobacco products - Produits du tabac | 128.6 | 127.9 | 137.4 | 136.8 |
| Drugs and toilet preparations - Produits pharmaceutiques et articles de toilette | 126.5 | 129.3 | 142.8 | 141.7 |
| Apparel and dry goods - Vêtements et articles de mercerie | 155.1 | 198.2 | 193.8 | 148.1 |
| Household furniture and house furnishings - Meubles de maison et ameublement | 92.8 | 120.4 | 136.4 | 134.7 |
| Motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires | 855.5 | 937.0 | 1,090.0 | 1,133.8 |
| Electrical machinery, equipment and supplies - Machines, appareils et fournitures électriques | 487.9 | 532.8 | 646.1 | 654.9 |
| Farm machinery, equipment and supplies - Machines et matériel agricoles | 291.8 | 319.9 | 446.8 | 625.3 |
| Machinery and equipment, n.e.s. - Machines et équipements, n.c.s. | 1,216.5 | 1,297.1 | 1,568.7 | 1,547.2 |
| Hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage | 275.4 | 299.6 | 366.9 | 381.7 |
| Metal and metal products - Métaux et produits métalliques | 351.4 | 391.3 | 401.5 | 377.7 |
| Lumber and building materials - Bois d'œuvre et matériaux de construction | 664.5 | 752.8 | 884.4 | 957.4 |
| Scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut | 80.9 | 78.9 | 101.0 | 103.3 |
| Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.c.s. | 978.6 | 841.5 | 1,049.4 | 1,200.7 |
| Provinces | 7,649.3 | 8,008.9 | 9,427.9 | 9,782.5 |
| Newfoundland - Terre-Neuve | 58.2 | 63.2 | 72.7 | 72.5 |
| Prince Edward Island - Île-du-Prince-Édouard | 15.8 | 19.6 | 23.6 | 22.8 |
| Nova Scotia - Nouvelle-Écosse | 88.4 | 88.1 | 101.4 | 110.0 |
| New Brunswick - Nouveau-Brunswick | 104.5 | 102.5 | 115.4 | 114.2 |
| Québec | 1,761.6 | 1,891.6 | 2,206.1 | 2,323.8 |
| Ontario | 3,031.4 | 3,210.1 | 3,845.5 | 3,978.6 |
| Manitoba | 269.3 | 263.1 | 323.7 | 352.9 |
| Saskatchewan | 299.2 | 343.1 | 368.2 | 438.2 |
| Alberta | 838.1 | 827.7 | 1,021.9 | 1,041.6 |
| British Columbia - Colombie-Britannique | 1,180.5 | 1,197.7 | 1,346.6 | 1,324.4 |
| Yukon and Northwest Territories - Yukon et Territoires du Nord-Ouest | 2.3 | 2.4 | 2.7 | 3.6 |

^F preliminary figures.

^P numbers provisoires.

^r revised figures.

^R nombres rectifiés.

TABLE 1. Estimates of Accumulated Monthly Sales of Wholesale Merchants, by Standard Industrial Classification for Canada and for All Trades in Provinces, 1981.

TABLEAU 2. Estimations des ventes mensuelles cumulatives des grossistes, par classification d'activité-économique (Canada) et pour l'ensemble des commerces (provinces), 1981.

| | Accumulated sales - Ventes cumulatives | | |
|---|--|------------------------|------------------------|
| | Jan.-Feb. ^T | Jan.-Mar. ^T | Jan.-Apr. ^P |
| | Jan.-fév. ^T | Jan.-mars ^T | Jan.-avr. ^P |
| millions of dollars - millions de dollars | | | |
| ALL TRADES - TOTAL - TOUS COMMERCES | 15,658.2 | 25,086.1 | 34,868.5 |
| Standard industrial classification - Classification des activités économiques | | | |
| Farm products - Produits agricoles | 125.7 | 186.1 | 271.4 |
| Paper and paper products - Papier et articles en papier | 451.9 | 716.6 | 964.6 |
| General merchandise - Marchandises en général | 76.4 | 116.3 | 155.9 |
| Food - Produits alimentaires | 3,272.2 | 5,169.7 | 7,086.0 |
| Tobacco products - Produits du tabac | 256.4 | 393.8 | 530.6 |
| Drugs and toilet preparations - Produits pharmaceutiques et articles de toilette | 255.7 | 398.6 | 540.3 |
| Apparel and dry goods - Vêtements et articles de mercerie | 353.3 | 547.1 | 695.1 |
| Household furniture and house furnishings - Meubles de maison et ameublement | 213.2 | 349.6 | 484.4 |
| Motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires | 1,792.5 | 2,882.4 | 4,016.2 |
| Electrical machinery, equipment and supplies - Machines, appareils et fournitures électriques | 1,020.7 | 1,666.8 | 2,271.7 |
| Farm machinery, equipment and supplies - Machines et matériel agricoles | 611.7 | 1,058.5 | 1,683.8 |
| Machinery and equipment, n.e.s. - Machines et équipements, n.c.a. | 2,513.6 | 4,082.3 | 5,629.5 |
| Hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage | 574.9 | 941.9 | 1,323.6 |
| Metal and metal products - Métaux et produits métalliques | 742.7 | 1,144.2 | 1,521.9 |
| Lumber and building materials - Bois d'œuvre et matériaux de construction | 1,417.3 | 2,301.7 | 3,259.1 |
| Scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut | 159.8 | 260.9 | 364.2 |
| Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.c.s. | 1,820.1 | 2,869.5 | 4,070.2 |
| Provinces | 15,658.2 | 25,086.1 | 34,868.5 |
| Newfoundland - Terre-Neuve | 121.4 | 194.0 | 266.6 |
| Prince Edward Island - Île-du-Prince-Édouard | 35.4 | 59.0 | 81.8 |
| Nova Scotia - Nouvelle-Écosse | 176.5 | 277.9 | 387.9 |
| New Brunswick - Nouveau-Brunswick | 207.0 | 322.4 | 436.6 |
| Québec | 3,653.2 | 5,859.3 | 8,183.1 |
| Ontario | 6,241.5 | 10,087.0 | 14,065.6 |
| Manitoba | 532.4 | 856.1 | 1,208.9 |
| Saskatchewan | 642.3 | 1,010.5 | 1,448.7 |
| Alberta | 1,665.7 | 2,687.7 | 3,729.2 |
| British Columbia - Colombie-Britannique | 2,378.2 | 3,724.8 | 5,049.3 |
| Yukon and Northwest Territories - Yukon et Territoires du Nord-Ouest | 4.6 | 7.4 | 10.9 |

^T preliminary figures.

^P numbers provisoires.

^R revised figures.

^F nombres rectifiés.

TABLE 3. Estimated Month-end Inventories of Wholesale Merchants, by Standard Industrial Classification for Canada and for All Trades in Provinces. 1981
 TABLEAU 3. Estimations des stocks de fin de mois des grossistes, par classification d'activité-économique (Canada) et pour l'ensemble des commerces (provinces), 1981

| | Inventories - Stocks | | | |
|---|----------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|
| | January ^r | February ^r | March ^r | April ^P |
| | Janvier ^r | Février ^r | Mars ^r | Avril ^P |
| millions of dollars - millions de dollars | | | | |
| ALL TRADES - TOTAL - TOUS COMMERCES | 15,506.8 | 16,365.8 | 16,799.6 | 16,923.1 |
| Standard industrial classification - Classification des activités économiques | | | | |
| Farm products - Produits agricoles | 48.9 | 49.1 | 44.7 | 44.1 |
| Paper and paper products - Papier et articles en papier | 307.9 | 246.9 | 258.9 | 271.9 |
| General merchandise - Marchandises en général | 91.9 | 102.0 | 107.5 | 107.7 |
| Food - Produits alimentaires | 1,285.3 | 1,320.5 | 1,328.4 | 1,296.0 |
| Tobacco products - Produits du tabac | 107.4 | 102.4 | 109.7 | 112.1 |
| Drugs and toilet preparations - Produits pharmaceutiques et articles de toilette | 214.4 | 215.6 | 211.5 | 201.2 |
| Apparel and dry goods - Vêtements et articles de mercerie | 428.0 | 456.8 | 436.8 | 437.1 |
| Household furniture and house furnishings - Meubles de maison et ameublement | 308.7 | 320.9 | 329.0 | 335.4 |
| Motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires | 2,004.4 | 2,168.5 | 2,299.3 | 2,246.7 |
| Electrical machinery, equipment and supplies - Machines, appareils et fournitures électriques | 1,093.3 | 1,163.4 | 1,206.7 | 1,222.9 |
| Farm machinery, equipment and supplies - Machines et matériel agricoles | 1,402.8 | 1,438.8 | 1,509.6 | 1,558.3 |
| Machinery and equipment, n.e.s. - Machines et équipements, n.c.a. | 3,469.7 | 3,769.0 | 3,777.9 | 3,804.1 |
| Hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage | 758.1 | 790.2 | 833.2 | 857.4 |
| Metal and metal products - Métaux et produits métalliques | 595.0 | 574.1 | 528.0 | 543.8 |
| Lumber and building materials - Bois d'œuvre et matériaux de construction | 1,451.8 | 1,557.7 | 1,641.1 | 1,640.2 |
| Scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut | 121.0 | 123.5 | 120.6 | 121.4 |
| Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.c.a. | 1,818.3 | 1,966.3 | 2,056.9 | 2,061.2 |
| Provinces | 15,506.8 | 16,365.8 | 16,799.6 | 16,923.1 |
| Newfoundland - Terre-Neuve | 121.1 | 124.0 | 135.3 | 139.0 |
| Prince Edward Island - Île-du-Prince-Édouard | 31.9 | 30.1 | 25.9 | 24.9 |
| Nova Scotia - Nouvelle-Écosse | 190.4 | 194.2 | 184.9 | 191.7 |
| New Brunswick - Nouveau-Brunswick | 218.0 | 219.4 | 222.7 | 225.5 |
| Québec | 3,475.1 | 3,739.2 | 3,786.4 | 3,870.8 |
| Ontario | 5,726.7 | 5,919.6 | 6,126.2 | 6,105.0 |
| Manitoba | 706.0 | 723.1 | 763.6 | 786.8 |
| Saskatchewan | 859.5 | 916.8 | 979.1 | 973.1 |
| Alberta | 2,071.3 | 2,192.6 | 2,206.9 | 2,233.2 |
| British Columbia - Colombie-Britannique | 2,102.7 | 2,302.2 | 2,364.4 | 2,368.7 |
| Yukon and Northwest Territories - Yukon et Territoires du Nord-Ouest | 4.1 | 4.5 | 4.2 | 4.4 |

^P preliminary figures.

^r numbers provisoires.

^r revised figures.

^r nombres rectifiés.

TABLE 4. Monthly Stock/Sales Ratios of Wholesale Merchants, by Standard Industrial Classification for Canada and for All Trades in Provinces, 1981

TABLEAU 4. Rapports mensuels stocks-ventes des grossistes, par classification d'activité-économique (Canada) et pour l'ensemble des commerces (provinces), 1981

| | Stock/sales - Stocks/ventes | | | |
|---|-----------------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|
| | January ^T | February ^T | March ^T | April ^P |
| | Janvier ^T | Février ^T | Mars ^T | Avril ^P |
| | ratio | | | |
| ALL TRADES - TOTAL - TOUS COMMERCES | 2.03 | 2.04 | 1.78 | 1.73 |
| Standard industrial classification - Classification des activités économiques | | | | |
| Farm products - Produits agricoles | .78 | .78 | .74 | .52 |
| Paper and paper products - Papier et articles en papier | 1.39 | 1.07 | .98 | 1.10 |
| General merchandise - Marchandises en général | 2.41 | 2.66 | 2.69 | 2.72 |
| Food - Produits alimentaires | .79 | .80 | .70 | .68 |
| Tobacco products - Produits du tabac | .84 | .80 | .80 | .82 |
| Drugs and toilet preparations - Produits pharmaceutiques et articles de toilette | 1.70 | 1.67 | 1.48 | 1.42 |
| Apparel and dry goods - Vêtements et articles de mercerie | 2.76 | 2.31 | 2.25 | 2.95 |
| Household furniture and house furnishings - Meubles de maison et ameublement | 3.33 | 2.67 | 2.41 | 2.49 |
| Motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires | 2.34 | 2.31 | 2.11 | 1.98 |
| Electrical machinery, equipment and supplies - Machines, appareils et fournitures électriques | 2.24 | 2.18 | 1.87 | 2.07 |
| Farm machinery, equipment and supplies - Machines et matériel agricoles | 4.81 | 4.50 | 3.38 | 2.54 |
| Machinery and equipment, n.e.s. - Machines et équipements, n.c.a. | 2.85 | 2.91 | 2.41 | 2.46 |
| Hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage | 2.75 | 2.64 | 2.27 | 2.25 |
| Metal and metal products - Métaux et produits métalliques | 1.69 | 1.47 | 1.32 | 1.44 |
| Lumber and building materials - Bois d'œuvre et matériaux de construction | 2.19 | 2.07 | 1.86 | 1.71 |
| Scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut | 1.50 | 1.56 | 1.19 | 1.17 |
| Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.c.a. | 1.86 | 2.34 | 1.96 | 1.72 |
| Provinces | 2.03 | 2.04 | 1.78 | 1.73 |
| Newfoundland - Terre-Neuve | 2.08 | 1.96 | 1.86 | 1.92 |
| Prince Edward Island - Île-du-Prince-Édouard | 2.02 | 1.54 | 1.10 | 1.09 |
| Nova Scotia - Nouvelle-Écosse | 2.15 | 2.20 | 1.82 | 1.74 |
| New Brunswick - Nouveau-Brunswick | 2.09 | 2.14 | 1.93 | 1.97 |
| Québec | 1.97 | 1.98 | 1.72 | 1.67 |
| Ontario | 1.89 | 1.84 | 1.59 | 1.53 |
| Manitoba | 2.62 | 2.75 | 2.36 | 2.23 |
| Saskatchewan | 2.87 | 2.67 | 2.66 | 2.22 |
| Alberta | 2.47 | 2.65 | 2.16 | 2.14 |
| British Columbia - Colombie-Britannique | 1.78 | 1.92 | 1.76 | 1.79 |
| Yukon and Northwest Territories - Yukon et Territoires du Nord-Ouest | 1.80 | 1.90 | 1.51 | 1.24 |

^T preliminary figures.

^P numbers provisoires.

^R revised figures.

^R nombres rectifiés.



1010709733

TABLE 5. Coefficients of Variation of Sales and Inventories of Wholesale Merchants by Standard Industrial Classification for Canada and for All Trades in Provinces, 1981

TABLEAU 5. Coefficients de variation des ventes et des stocks des grossistes, par classification d'activité-économique (Canada) et pour l'ensemble des commerces (provinces), 1981

| | Sales - Ventes | | Inventories - Stocks | |
|---|--------------------|--------------------|----------------------|--------------------|
| | March ^T | April ^P | March ^F | April ^P |
| | March ^F | April ^P | March ^F | April ^P |
| | ratio | | | |
| ALL TRADES - TOTAL - TOUS COMMERCES | 4.09 | 4.36 | 4.12 | 4.10 |
| Standard industrial classification - Classification des activités économiques | | | | |
| Farm products - Produits agricoles | 12.61 | 22.57 | 26.88 | 27.25 |
| Paper and paper products - Papier et articles en papier | 10.68 | 10.60 | 15.97 | 16.10 |
| General merchandise - Marchandises en général | 1.86 | 1.98 | 1.46 | 1.47 |
| Food - Produits alimentaires | 15.04 | 15.39 | 11.41 | 11.29 |
| Tobacco products - Produits du tabac | 8.48 | 8.22 | 6.30 | 6.35 |
| Drugs and toilet preparations - Produits pharmaceutiques et articles de toilette | 8.80 | 8.88 | 11.50 | 12.52 |
| Apparel and dry goods - Vêtements et articles de mercerie | 8.60 | 7.85 | 8.09 | 8.11 |
| Household furniture and house furnishings - Meubles de maison et ameublement | 7.07 | 6.63 | 10.81 | 10.76 |
| Motor vehicles and accessories - Véhicules à moteur et accessoires | 8.99 | 7.58 | 10.42 | 10.86 |
| Electrical machinery, equipment and supplies - Machines, appareils et fournitures électriques | 12.26 | 12.63 | 12.17 | 11.77 |
| Farm machinery, equipment and supplies - Machines et matériel agricoles | 8.11 | 9.26 | 10.10 | 10.55 |
| Machinery and equipment, n.e.s. - Machines et équipements, n.c.a. | 10.48 | 12.03 | 11.85 | 11.72 |
| Hardware, plumbing and heating equipment - Quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage | 6.91 | 6.64 | 8.48 | 8.47 |
| Metal and metal products - Métaux et produits métalliques | 7.04 | 6.73 | 9.52 | 9.24 |
| Lumber and building materials - Bois d'œuvre et matériaux de construction | 11.43 | 11.29 | 11.95 | 10.98 |
| Scrap and waste materials - Déchets et matières de rebut | 9.60 | 10.02 | 12.44 | 12.31 |
| Wholesalers, n.e.s. - Grossistes, n.c.a. | 9.67 | 14.18 | 15.59 | 15.84 |
| Provinces | 4.09 | 4.36 | 4.12 | 4.10 |
| Newfoundland - Terre-Neuve | 9.88 | 10.20 | 7.23 | 7.34 |
| Prince Edward Island - Île-du-Prince-Édouard | 7.28 | 10.23 | 6.90 | 7.14 |
| Nova Scotia - Nouvelle-Écosse | 12.34 | 13.26 | 14.41 | 14.52 |
| New Brunswick - Nouveau-Brunswick | 8.22 | 6.25 | 9.45 | 9.35 |
| Québec | 7.18 | 8.68 | 12.23 | 12.22 |
| Ontario | 8.03 | 8.41 | 5.82 | 5.92 |
| Manitoba | 6.44 | 8.39 | 9.48 | 9.23 |
| Saskatchewan | 11.17 | 11.72 | 15.13 | 15.17 |
| Alberta | 9.31 | 8.65 | 8.98 | 8.90 |
| British Columbia - Colombie-Britannique | 9.77 | 9.97 | 11.26 | 10.49 |
| Yukon and Northwest Territories - Yukon et Territoires du Nord-Ouest | 4.46 | 3.98 | 13.48 | 16.25 |

^T preliminary figures.^P numbers provisoires.^F revised figures.^R nombres rectifiés.