



Enquête unifiée annuelle sur les entreprises

**Origine et destination par marchandise  
- Agents et courtiers en gros  
ANNEXE à l'Enquête annuelle  
de 1998 sur le commerce de gros**

Ces renseignements sont recueillis en vertu de la *Loi sur la statistique*, lois révisées du Canada, 1985, chapitre S19.

En vertu de cette loi, il est obligatoire de remplir le présent questionnaire.

Document confidentiel une fois rempli

If you prefer to receive the questionnaire in English, please call the telephone number indicated on the first page of the 1998 Annual Wholesale Trade Survey.

seulement

### Directives générales

À titre d'agent ou de courtier en gros à la commission, veuillez déclarer les marchandises pour lesquelles des commissions sont gagnées.

- Veuillez déclarer toutes les marchandises dont s'occupe cette unité commerciale à titre d'agent ou de courtier.
- Si vous vous occupez d'une marchandise qui n'est pas énumérée ci-dessous, veuillez utiliser les blocs vides qui ont été prévus. Dans chacun de ces blocs supplémentaires, veuillez décrire la marchandise déclarée. Pour élucider le type de marchandise et le niveau de détail requis, veuillez vous reporter à la liste de référence des marchandises ci-jointe.
- Veuillez déclarer la « valeur des biens vendus » et les « commissions gagnées » en DOLLARS CANADIENS (\$ CAN).
- Tous les montants en dollars doivent être arrondis au dollar près (p. ex. 8 555 417,40 \$ devient 8 555 417 \$).
- Veuillez déclarer la ou les provinces ou territoires ou pays d'origine et de destination en pourcentage (%) pour chaque marchandise. Dans chaque bloc de marchandises, la somme des chiffres déclarés à la ligne « % acheté de » devrait correspondre à 100 % et la somme des chiffres déclarés à la ligne « % vendu à » devrait également correspondre à 100 %.
- Les pourcentages doivent être arrondis au pourcentage près (p. ex. 37 %, 3 %, 67 %).
- Les Territoires du Nord-Ouest (T.N.-O. (anciennes frontières)) ont été divisés comme suit : le Nunavut (Nt) et les Territoires du Nord-Ouest (sans le Nunavut) (T.N.-O. (sans le Nt)). Dans la mesure du possible, veuillez répartir les chiffres entre ces deux régions.

**Origine :** Emplacement physique du ou des fournisseurs immédiats des biens dont vous avez organisé la vente.

**Destination :** Emplacement physique du ou des acheteurs immédiats des biens dont vous avez organisé l'achat.

**Nota :** Si l'adresse d'expédition du fournisseur ou de l'acheteur est différente de l'adresse de facturation, veuillez utiliser l'adresse d'expédition pour déterminer l'origine et la destination.

Pour des renseignements concernant l'« objet de l'enquête », la « couverture », la « confidentialité » et « la façon de retourner son questionnaire », veuillez vous référer à la première page de l'Enquête annuelle de 1998 sur le commerce de gros. Pour des renseignements concernant les « accords d'échange de données », veuillez vous référer à la troisième page de l'Enquête annuelle de 1998 sur le commerce de gros et à la feuille distincte qui accompagne cette enquête.

**Merci de votre collaboration**

Nom de la **personne** qui a rempli la section traitant de l'**origine et de la destination par marchandise** (s'il diffère du nom de la personne remplissant le reste du questionnaire de l'Enquête annuelle de 1998 sur le commerce de gros) (En lettres moulées)

8193 | \_\_\_\_\_  
Prénom

| \_\_\_\_\_  
Nom de famille

Numéro de téléphone 8194  
(et indicatif régional)

Les données sur l'origine et la destination par marchandise serviront à améliorer les renseignements sur le mouvement des biens entre les provinces, ainsi qu'entre les provinces et d'autres pays. Nous sommes conscients qu'il peut être difficile de répondre à cette question et nous apprécierions vos commentaires sur les moyens de l'améliorer.

**Valeur totale des biens vendus à la commission pour toutes les marchandises**

	\$ CAN
2201	
2202	

**Commission totale gagnée pour toutes les marchandises**

### Exemple

Vous êtes un courtier en gros établi au Nouveau-Brunswick. Les agrumes frais sont une des marchandises dont vous organisez l'achat et la vente à la commission. Au cours de la période de déclaration, vous avez organisé des transactions entre des fournisseurs de la Californie et de la Floride et des acheteurs du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard. La valeur des fruits vendus au cours de ces transactions s'élevait à 5 millions de dollars (dollars canadiens) et vous avez gagné au total 250 000 \$ de commissions pour ces transactions. Vos dossiers indiquent que 65 % de la valeur des fruits vendus se rapportait à des acheteurs du Nouveau-Brunswick, 27 %, à des acheteurs de la Nouvelle-Écosse et 8 %, à des acheteurs de l'Île-du-Prince-Édouard.

La façon de remplir le bloc de marchandises **0103 Fruits et légumes** serait la suivante :

### Produits alimentaires destinés à la consommation humaine

0103	Fruits et légumes		Valeur des biens vendus		Commission gagnée														
	Inclure : les fruits et les légumes frais.		305	5 000 000 \$	405	250 000 \$													
		T.-N.	N.P.-É.	N.-É.	N.-B.	Qc	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Yn	T.N.-O. (anciennes frontières)		É.-U.	Mex.	Autre		
													Nt	T.N.-O. (sans le Nt)					
% acheté de	110	111	112	113	124	135	146	147	148	159	160	161	163	162	184	185	190		
% vendu à	210	211	212	213	224	235	246	247	248	259	260	261	263	262	284	285	290		
			8	27	65										100				

**Nota:** Les points d'expédition intermédiaires n'ont pas d'effet sur l'origine ou la destination d'une marchandise. Si, dans l'exemple ci-dessus, les fruits provenant de la Californie et de la Floride avaient été expédiés par avion à Chicago, puis transférés par avion à Halifax et transportés par camion aux acheteurs, l'origine demeurerait les États-Unis à 100 % (l'emplacement des fournisseurs immédiats) et **non pas** la Nouvelle-Écosse (le dernier point d'expédition avant que les biens n'atteignent les acheteurs).

													Valeur des biens vendus		Commission gagnée		
													305		405		
	T.-N.	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	Qc	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Yn	T.N.-O. (anciennes frontières)		É.-U.	Mex.	Autre	
												Nt	T.N.-O. (sans le Nt)				
% acheté de	110	111	112	113	124	135	146	147	148	159	160	161	163	162	184	185	190
% vendu à	210	211	212	213	224	235	246	247	248	259	260	261	263	262	284	285	290

													Valeur des biens vendus		Commission gagnée		
													305		405		
	T.-N.	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	Qc	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Yn	T.N.-O. (anciennes frontières)		É.-U.	Mex.	Autre	
												Nt	T.N.-O. (sans le Nt)				
% acheté de	110	111	112	113	124	135	146	147	148	159	160	161	163	162	184	185	190
% vendu à	210	211	212	213	224	235	246	247	248	259	260	261	263	262	284	285	290

													Valeur des biens vendus		Commission gagnée		
													305		405		
	T.-N.	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	Qc	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Yn	T.N.-O. (anciennes frontières)		É.-U.	Mex.	Autre	
												Nt	T.N.-O. (sans le Nt)				
% acheté de	110	111	112	113	124	135	146	147	148	159	160	161	163	162	184	185	190
% vendu à	210	211	212	213	224	235	246	247	248	259	260	261	263	262	284	285	290

													Valeur des biens vendus		Commission gagnée		
													305		405		
	T.-N.	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	Qc	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Yn	T.N.-O. (anciennes frontières)		É.-U.	Mex.	Autre	
												Nt	T.N.-O. (sans le Nt)				
% acheté de	110	111	112	113	124	135	146	147	148	159	160	161	163	162	184	185	190
% vendu à	210	211	212	213	224	235	246	247	248	259	260	261	263	262	284	285	290

													Valeur des biens vendus		Commission gagnée		
													305		405		
	T.-N.	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	Qc	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Yn	T.N.-O. (anciennes frontières)		É.-U.	Mex.	Autre	
												Nt	T.N.-O. (sans le Nt)				
% acheté de	110	111	112	113	124	135	146	147	148	159	160	161	163	162	184	185	190
% vendu à	210	211	212	213	224	235	246	247	248	259	260	261	263	262	284	285	290