

extrême vigilance. Ce n'est qu'au prix d'un travail opiniâtre que le computeur des nombres-indices des prix de gros peut acquérir et conserver une parfaite connaissance des qualités et des valeurs, qui lui permet d'éviter les pièges résultant de l'inexactitude de maintes informations, qu'il puise dans les journaux et revues consacrés au commerce. Lorsqu'il s'agit des prix de détail la question de qualité et de degré est laissée de côté, les computations étant basées sur le prix auquel se vend généralement un article déterminé.

Une autre cause d'erreur à éviter dans les cotations de prix de gros, c'est celle qui a trait aux conditions de vente, c'est-à-dire si la marchandise est vendue f.o.b. ou c.a.t. ou livrée au destinataire. Evidemment, la mercuriale devrait adopter un système invariable de cotations, mais les journaux commerciaux induisent souvent le statisticien en erreur. En ce qui concerne les prix de détail, il faut tenir compte du service de livraison que font la plupart des magasins, supprimé par certains détaillants vendant exclusivement au comptant et dont les clients emportent leurs achats.

Les ventes en gros s'opèrent généralement entre vendeurs experts et acheteurs experts, traitant selon des principes strictement reconnus dans le monde des affaires. En conséquence, les prix de gros se conforment approximativement aux lois de l'offre et de la demande et représentent donc une indication plus certaine du niveau des cours. Par contre, les prix de détail sont largement gouvernés par la coutume et sont moins sensibles aux fluctuations que les prix de gros, pour la raison d'ailleurs qu'une très légère variation du gros ne peut se traduire, sur la vente en détail d'une infime quantité. Enfin, les prix de détail varient considérablement pour la même denrée, dans les différents quartiers de la même ville, cette différence s'expliquant par l'apparence plus ou moins luxueuse du magasin, la classe à laquelle appartient sa clientèle et l'excellence de son service. Lorsque l'on veut établir la mercuriale des prix de détail, il est nécessaire de se renseigner chez les détaillants qui approvisionnent la plus grande masse de la population.

Enfin, les prix de gros étant déterminés par la situation commerciale du moment, tandis que les prix de détail, subissant l'influence de la coutume, ne ressentent cette répercussion qu'assez longtemps après, ceux-ci ne varient que quelque temps après les autres. Par exemple, tandis que les prix de gros au Canada atteignirent leur zénith en mai 1920 et commencèrent à décliner en juin, les prix de détail ne furent à leur maximum qu'en juillet 1920 et leur mouvement de baisse ne commença qu'en août.

1.—Prix de gros.

Le Bureau Fédéral de la Statistique publie chaque mois un communiqué à la presse indiquant le nombre-indice officiel des prix de gros au Canada. Cet indice, d'abord établi en vue de continuer celui que publiait le ministère du Travail de 1910 à 1917, a été transformé par l'adoption de plusieurs idées qui se sont développées dans le monde des économistes depuis la création de l'ancien indice; on a également substitué de nouvelles séries de prix à celles qui avaient perdu leur utilité. Nous expliquons ci-dessous la méthode usitée pour la constitution de ce nombre-indice, telle qu'elle est révélée dans le dernier rapport annuel sur les cours et leurs indices.¹

¹Voir aussi "Prices and Price Indexes," 1913-1923, publié par le Bureau Fédéral de la Statistique.