

III.—PRIX.

La statistique des cours se divise naturellement en deux parties, les prix de gros et les prix de détail. Il semblerait à première vue que la comparaison des prix de gros soit beaucoup plus facile que celle des prix de détail, parce que le nombre des négociants en gros est moindre que celui des détaillants, la qualité des denrées plus exactement définie et la marge des oscillations plus étroite. Mais cet avantage est contrebalancé par certaines difficultés inhérentes à la nature des nombres-indices des prix de gros. La création d'un nombre-indice des prix de gros pour des buts généraux, nécessite une plus longue liste de marchandises que la computation de l'indice des prix de détail ou du coût de la vie. De plus, le commerce de gros vend ses marchandises à toutes les phases de leur transformation, depuis la matière brute, jusqu'au produit ouvré, tandis que les détaillants ne vendent que ce dernier article exclusivement. A chaque phase de l'évolution d'un produit, il existe plusieurs degrés de qualité et cette situation se complique par le fait que ces degrés de qualité se modifient avec le temps. Obtenir de mois en mois et d'année en année des mercuriales susceptibles d'une continuité ininterrompue est une tâche difficile; c'est là qu'on peut dire que le succès est le prix d'une 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 se servent eux-mêmes et 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, l'excellence de son service et la classe à laquelle appartient sa clientèle. 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 juin 1920 et leur mouvement de baisse ne commença qu'en août.