

Le Département des affaires économiques et sociales

Le Département des affaires économiques et sociales du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies sert de relais entre les orientations arrêtées au niveau international dans les domaines économiques, sociaux et environnementaux et les politiques exécutées à l'échelon national. Il intervient dans trois grands domaines liés les uns aux autres : i) il compile, produit et analyse une vaste gamme de données et d'informations économiques, sociales et environnementales dont les États Membres de l'Organisation se servent pour examiner des problèmes communs et évaluer les options qui s'offrent à eux; ii) il facilite les négociations entre les États Membres dans de nombreux organes intergouvernementaux sur les orientations à suivre de façon collective afin de faire face aux problèmes mondiaux existants ou en voie d'apparition; et iii) il conseille les gouvernements intéressés sur la façon de transposer les orientations politiques arrêtées à l'occasion des conférences et sommets des Nations Unies en programmes au niveau national, et aide à renforcer les capacités nationales au moyen de programmes d'assistance technique.

Note

Les symboles des documents des Nations Unies sont composés de lettres majuscules et de chiffres. La mention de tels symboles indique une référence à un document des Nations Unies.

ST/ESA/STAT/SER.M/89

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente : F.08.XVII.26

ISBN 978-92-1-261219-5

Copyright © Nations Unies, 2010

Tous droits réservés

Imprimé aux Nations Unies, New York

Préface

Les *Recommandations internationales sur les statistiques du commerce de distribution, 2008* (RISCD, 2008) ont été établies conformément à la décision prise par la Commission de statistique des Nations Unies lors de sa trente-septième session, à New York, du 7 au 10 mars 2006*. Par cette décision, la Commission a approuvé l'initiative proposée par la Division de statistique des Nations Unies de réviser les recommandations existantes dans le domaine des statistiques du commerce de distribution, et a conseillé de faire en sorte que la révision reflète parfaitement les besoins et les circonstances spécifiques de différents groupes de pays et en particulier les besoins des pays où le secteur non structuré tient une place importante.

La version provisoire des RISCD, 2008 avait été établie par la Division de statistique suite aux conclusions de la première réunion du Groupe d'experts des Nations Unies des statistiques du commerce de distribution, qui a eu lieu du 22 au 25 août 2005. Cette version comportait des données provenant de bureaux nationaux de statistique et d'organisations internationales reçues au cours de consultations internationales sur son contenu, qui se sont tenues entre novembre 2006 et décembre 2007. La version provisoire a été examinée et approuvée par le Groupe d'experts lors de sa deuxième séance, qui a eu lieu du 16 au 19 juillet 2007, et soumise à la Commission lors de sa trente-neuvième session.

La Commission de statistique, lors de sa trente-neuvième session**, qui s'est tenue à New York du 26 au 29 février 2008, a adopté la version provisoire des *Recommandations internationales sur les statistiques du commerce de distribution, 2008* en tant que nouvelles recommandations internationales sur les statistiques du commerce de distribution.

L'établissement des RISCD, 2008 s'inscrit dans le cadre des efforts menés par la Division de statistique pour renforcer les fondements méthodologiques et opérationnels des pays en matière de statistique économiques de base, de façon coordonnée et en améliorant notamment leur cohérence entre différents secteurs d'une économie et la logique des concepts liés aux statistiques macroéconomiques, ainsi que pour assurer la production des statistiques officielles du commerce de distribution de la façon la plus rentable possible.

Les RISCD, 2008 constituent un cadre méthodologique complet pour la collecte et la compilation de statistiques du commerce de distribution dans tous les pays, quel que soit le niveau de développement de leurs systèmes statistiques. Elles sont principalement destinées au personnel des bureaux nationaux de statistique qui participent à la compilation de ces statistiques. Elles contiennent en outre un très grand nombre d'informations qui peuvent intéresser les utilisateurs de données désireux de mieux comprendre la nature des informations concernant le commerce de distribution.

* *Documents officiels du Conseil économique et social, 2006, Supplément n° 4 (E/2006/24), chap. I.C, décision 37/102.*

** *Documents officiels du Conseil économique et social, 2008, Supplément n° 4 (E/2008/24), chap. I.B, décision 39/107, par. b.*

Remerciements

Les *Recommandations internationales sur les statistiques du commerce de distribution, 2008* (RISCD, 2008) ont été établies par la Division de statistique des Nations Unies en collaboration avec les membres du Groupe d'experts des Nations Unies des statistiques du commerce de distribution. Parmi ces membres, on peut citer (par ordre alphabétique) : Fuziah Md. Amin (Malaisie), Anthony Amuzu (Ghana), Francisco Ardavin Perez (Mexique), Batjargal Badamtsetseg (Mongolie), Odile Bovar (France), Natalia Cherevichenko (Danemark), Chalermkwun Chiemprachanarakorn (Thaïlande), Mohammadreza Doostmohammadi (République islamique d'Iran), Yan Du (Chine), Malgorzata Dytman (Pologne), Richard Evans (Canada), Anatoliy Fryzorenko (Ukraine), Jose Alberto Garcia Zanabria (Pérou), Hassan Hassanin (Égypte), Eun-Pyo Hong (Organisation de coopération et de développement économiques), Alexander Kevesh (Fédération de Russie), Prahlad Kumar (Inde), Hon-kwan Lam (Chine, Région administrative spéciale de Hong Kong), Clifford Lewis (Trinité-et-Tobago), Michael Manamela (Afrique du Sud), Cui Hui Min (Singapour), Darren Morgan (Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord), Leonardo Nuñez (Chili), Maria Eugenia Oliden (Chili), Bibish Oyunsuren (Mongolie), Renato Rasia (Canada), Anne Russell (États-Unis d'Amérique), Alekh Kumar Sahu (Inde), Roberto Saldanha (Brésil), Paul Sullivan (Australie) et Romulo Virola (Philippines).

La Division de statistique des Nations Unies remercie les membres du Groupe d'experts pour leur collaboration fructueuse. Leurs précieuses contributions pendant toute la rédaction des recommandations et pendant les deux réunions du Groupe d'experts ont été grandement appréciées. Un grand merci en particulier pour la contribution de Marco Lancetti (consultant à la Division de statistique des Nations Unies), qui a examiné et évalué les recommandations internationales existantes dans le domaine des statistiques du commerce de distribution.

La Division de statistique des Nations Unies remercie aussi le bureau national de statistique, les commissions régionales, les organisations internationales et divers experts pour leurs commentaires reçus pendant les consultations internationales sur le contenu des RISCD, 2008, qui ont contribué à la réussite de l'établissement des recommandations.

La préparation des RISCD, 2008 et l'organisation des réunions du Groupe d'experts ont été assurées sous la direction et la supervision de Vladimir Markhonko. Youlia Antonova était directement chargée de la préparation du texte et de l'organisation des consultations internationales. Tous deux ont été soutenus par les membres du personnel de la Division de statistique suivants : Thierno Aliou Balde, Arlene Adriano et Greta Salisbury, au début du travail. La collaboration avec Gulab Singh, qui était chargé de la préparation du texte des *Recommandations internationales pour les statistiques industrielles, 2008*, a permis de garantir l'harmonisation des textes portant sur des principes, concepts et définitions communs aux deux documents.

Sommaire

Préface	iii
Remerciements	iv
Introduction	1
Chapitre I	
Champ d'application des statistiques du commerce de distribution.....	9
A. Le commerce de distribution en tant qu'activité économique	9
B. Portée et structure du commerce de distribution dans la <i>Classification internationale type, par industrie, de toutes les succursales d'activité économique, Révision 4</i> (CITI, Rev.4).....	10
C. Portée et structure du commerce de distribution en termes de Classification centrale des produits, Version 2 (CPC, Ver. 2), et Nomenclature des fonctions de la consommation individuelle (COICOP).....	14
D. Le commerce de distribution dans d'autres classifications d'activités.....	15
E. Quelques cas limites	16
1. Externalisation : la limite entre commerce de gros et fabrication.....	16
2. Distinction entre commerce de détail et services financiers	17
F. Champ d'application des statistiques du commerce de distribution	18
Chapitre II	
Unités statistiques et unités déclarantes	19
A. Présentation générale.....	19
B. Définition de quelques unités statistiques	20
C. Recommandations sur les unités statistiques, déclarantes et de collecte	23
D. Correspondance entre quelques entités spécifiques au commerce de distribution et des unités statistiques	25
E. Unités statistiques du secteur non structuré	26
Chapitre III	
Caractéristiques des unités statistiques.....	29
A. Code d'identification.....	29
B. Emplacement.....	30
C. Type d'activité.....	30
Figure III.1 Arbre de décision à utiliser pour l'affectation d'une unité de commerce de gros	34
Figure III.2 Arbre de décision à utiliser pour l'affectation d'une unité de commerce de détail	34
D. Type d'exploitation	36
Encadré III.1 Définitions du commerce électronique.....	38
E. Type d'organisation économique.....	39
F. Type d'organisation juridique et type de propriété	39
G. Taille	41
H. Caractéristiques démographiques	42
I. Durée d'exploitation.....	43

Chapitre IV	
Éléments de données et leurs définitions.....	45
A. Comprendre les liens entre comptabilité d'entreprise et statistiques économiques de base.....	45
1. Différences de terminologie	46
2. Différences de règles de comptabilité d'entreprise	46
B. Définitions des éléments de données	47
1. Démographie.....	47
<i>a.</i> Caractéristiques des unités statistiques.....	47
<i>b.</i> Nombre d'unités statistiques	47
2. Emploi.....	48
<i>a.</i> Nombre de personnes employées.....	48
<i>b.</i> Nombre moyen de personnes employées	54
<i>c.</i> Heures ouvrées	54
3. Rémunération des salariés	56
4. Autres dépenses.....	59
<i>a.</i> Achats de biens et services	59
5. Chiffre d'affaires, ventes, expéditions, recettes pour services et autres revenus.....	65
<i>a.</i> Chiffre d'affaires, ventes, expéditions, recettes pour services et autres revenus	65
Tableau IV.1 Comparaison entre les concepts de chiffre d'affaires/ ventes, revenus et recettes.....	66
<i>b.</i> Commerce électronique	70
<i>c.</i> Éléments de données sur la quantité.....	70
6. Stocks.....	72
7. Taxes et subventions	75
8. Production	76
9. Consommation intermédiaire et données du recensement	77
10. Valeur ajoutée.....	78
11. Actifs, dépenses en capital, remboursements et amortissement.....	78
Chapitre V	
Indicateurs de performance.....	83
A. Utilité des indicateurs de performance	83
B. Objectifs des indicateurs de performance.....	83
C. Types d'indicateurs de performance.....	84
1. Taux de croissance.....	84
2. Indicateurs de ratios.....	85
3. Indicateurs de participation	87
D. Indicateurs supplémentaires	87
E. Comment interpréter les indicateurs de performance	88
Chapitre VI	
Sources des données et méthodes de compilation des données	89
A. Sources des données.....	89
1. Sources des données statistiques	89
2. Sources des données administratives	94

3. Le registre du commerce comme base de travail pour les enquêtes statistiques	95
Figure VI.1 Liens hiérarchiques entre un groupe d'entreprises, une entreprise et ses établissements	97
B. Méthodes de compilation des données.....	98
C. La stratégie de collecte de données	102
Figure VI.2 Une stratégie de collecte de données générale pour différents segments de l'économie	103
D. Méthode d'enquête.....	104
E. Portée et couverture des enquêtes sur le commerce de distribution.....	106
F. Période de référence	107
Chapitre VII	
Statistiques à court terme du commerce de distribution.....	109
A. Contexte.....	109
B. Indices du commerce de distribution.....	110
1. Présentation générale.....	110
2. Indices du chiffre d'affaires du commerce de gros et du commerce de détail	112
C. Correction des variations saisonnières	113
1. Concepts de base pour l'application, dans la compilation, de données corrigées des variations saisonnières	114
2. Principaux principes et modèles de correction des variations saisonnières	115
3. Effets de calendrier.....	117
4. Progiciels de correction des variations saisonnières	118
D. Étalonnage	121
1. Utilité de l'étalonnage pour les statistiques du commerce de distribution	121
2. Principaux principes et méthodes d'étalonnage	122
3. Étalonnage et compilation de statistiques du commerce de distribution..	123
Chapitre VIII	
Qualité des données et métadonnées	125
A. Amélioration de la qualité des données du commerce de distribution.....	125
Figure VIII.1 Relation entre le Cadre d'évaluation de la qualité des données du Fonds monétaire international, la définition de la qualité d'Eurostat et le Cadre de mesure de la qualité de l'Organisation de coopération et de développement économiques	128
B. Indicateurs de qualité ou mesures directes de la qualité.....	130
Tableau VIII.1 Indicateurs clés permettant de mesurer la qualité des statistiques du commerce de distribution.....	132
C. Métadonnées sur les statistiques du commerce de distribution	132
Chapitre IX	
Diffusion.....	135
A. Rapports nationaux	135
B. Rapports internationaux	140

Tableau IX.1	Liste d'éléments de données sur les statistiques du commerce de distribution pour diffusion internationale, avec périodicité annuelle.....	140
Tableau IX.2	Liste d'éléments de données sur les statistiques du commerce de distribution pour diffusion internationale, avec périodicité trimestrielle.....	141
Tableau IX.3	Liste d'éléments de données sur les statistiques du commerce de distribution pour diffusion internationale, avec périodicité mensuelle.....	141
Annexes.....		143
I.	Liste d'éléments de données à utiliser dans les statistiques du commerce de distribution.....	143
II.	Liste d'activités en termes de CITI, Rev.4, exclues du champ des divisions et catégories concernées du commerce de distribution	151
III.	Identification de l'activité principale d'une unité statistique par la méthode descendante du commerce de gros et de détail.....	155
Références.....		157

Introduction

1. *Généralités.* Les Statistiques du commerce de distribution (SCD) constituent l'un des domaines des statistiques économiques et fournissent des données sur des unités économiques dont la principale activité est le commerce de gros et le commerce de détail (à savoir la vente sans transformation) de tous types de biens, ainsi que la prestation de services liés aux ventes tels que la réparation, l'installation et la livraison. L'intérêt accru pour ces statistiques du commerce de distribution s'explique par l'augmentation constante de la contribution de ce commerce à l'ensemble de l'économie, en termes de valeur ajoutée et d'emploi, dans la plupart des pays. De plus en plus souvent, le commerce de distribution constitue un lien non seulement entre producteurs et acheteurs de biens qui résident dans un pays donné mais aussi entre producteurs et acheteurs jouant le rôle d'exportateurs et d'importateurs sur les marchés mondiaux. Dans ce contexte, le fait de pouvoir disposer de statistiques du commerce de distribution de haute qualité devient une condition nécessaire à toute analyse approfondie de la mondialisation. S'il est vrai que, dans les pays développés, le commerce de distribution est bien organisé et peut normalement être bien représenté par des moyens statistiques courants, le fait que, dans les pays en développement, une grande partie du commerce de distribution est encore effectuée dans le secteur non structuré de l'économie, complique l'observation statistique.

2. Dès le début des années 50, la Commission de statistique des Nations Unies a reconnu qu'il serait bon de pouvoir mieux comparer entre les pays, les données sur le commerce de distribution. Une fois les travaux préparatoires achevés, la Commission a adopté la série initiale de recommandations internationales sur les statistiques du commerce de distribution, lors de sa neuvième session qui s'est tenue en 1956¹. Ces recommandations étaient basées sur le rapport du Groupe d'experts sur les statistiques de la distribution (E/CN.3/L.36), les commentaires des pays sur ce rapport et le rapport de la deuxième session du Groupe de travail sur les statistiques de la distribution, constitué à l'occasion de la Conférence des statisticiens européens. Ces recommandations ont ensuite été révisées et en 1974, la Commission a adopté les *Recommandations internationales sur les statistiques des commerces et des services de distribution*², au cours de sa dix-huitième session³. En 1977, à la demande de la Commission, la Division de statistique des Nations Unies a publié un manuel intitulé *Organization and Conduct of Distributive-Trade Surveys (Organisation et déroulement des enquêtes sur le commerce de distribution)*⁴. Depuis 1974, la Commission n'a pas inscrit à son ordre du jour les statistiques du commerce de distribution en tant que question distincte. Elle a toutefois examiné, dans le cadre de ses travaux, des questions liées au commerce de gros et au commerce de détail, principalement en ce qui concerne les statistiques des services et les classifications économiques. Les présentes *Recommandations internationales sur les statistiques du commerce de distribution, 2008* (RISCD, 2008) sont une autre entrée dans la série des normes statistiques internationales qui ont été publiées par la Division de statistique en vue de donner des conseils aux pays sur la collecte et la compilation de données relatives au commerce de distribution.

3. *Objet des RISCD, 2008.* Le principal objectif de cette publication est de donner des recommandations sur les concepts, définitions, classifications, sources de données, méthodes de compilation des données, approches d'évaluation de la qualité des données, méta-données et politiques de diffusion applicables aux statistiques du commerce de distribution. Ces recommandations traitent aussi de sujets spécifiques qui ont été identifiés comme appelant des conseils supplémentaires, tels que le traitement des unités du secteur non structuré,

¹ Cf. *Documents officiels du Conseil économique et social, vingt-deuxième session, supplément n° 7* (E/2876), chap. IV.A.

² *Documents statistiques*, n° 57 (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.75.XVII.9)

³ Cf. *Documents officiels du Conseil économique et social, cinquante-huitième session, supplément n° 2* (E/5603 and Corr.1), chap. VI.

⁴ *Études des méthodes*, n° 19 (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.77.XVII.3).

la compilation d'indices du commerce de distribution, la correction des variations saisonnières, etc. Les RISCDC, 2008 sont conformes aux recommandations publiées dans d'autres secteurs de statistique économiques comme les statistiques industrielles, les statistiques sur la construction et d'autres domaines apparentés des statistiques structurelles et à court terme, les compilations d'indices économiques, les indicateurs de performance et enfin, mais ce n'est pas négligeable, les RISCDC sont compatibles avec le *Système de comptabilité nationale, 2008* (SCN, 2008).

4. Les RISCDC, 2008 ont été élaborées pour assurer la production de statistiques du commerce de distribution qui répondent aux demandes des utilisateurs et sont relatives aux politiques, d'actualité, fiables et comparables sur le plan international. Elles sont applicables à tous les pays quel que soit le niveau de développement de leurs systèmes statistiques. Il faut toutefois souligner qu'elles ne sont pas destinées à avoir un caractère contraignant et doivent être mises en œuvre par le bureau national de statistique d'une manière adaptée aux propres circonstances de chaque pays, et notamment aux besoins spécifiques de leurs utilisateurs, à leurs ressources, à leurs priorités et à la charge des répondants.

5. Les RISCDC, 2008 sont axées sur l'établissement de statistique à la fois structurelles et à court terme. Les statistiques structurelles relatives au commerce de distribution sont des statistiques liées à la production, qui sont collectées et compilées pour établir la structure, l'activité, la compétitivité et la performance d'entreprises commerciales, aux niveaux national, régional et international. Ces statistiques donnent généralement des informations renvoyant à toute une année de référence. Elles indiquent les changements d'une année sur l'autre et peuvent servir à juger l'exactitude de données infra-annuelles, qui sont souvent produites à partir d'échantillons plus petits. Enfin, elles peuvent donner un chiffre de population de référence qui permet d'analyser les enquêtes rares, irrégulières ou ponctuelles menées sur le commerce. En revanche, les statistiques à court terme du commerce de distribution sont des statistiques infra-annuelles liées à la production qui sont collectées pour suivre l'évolution de l'activité économique relativement aux mouvements à court terme de la production et de la valeur ajoutée des unités commerciales, de l'emploi dans le secteur commercial, etc. Ces statistiques servent souvent à fournir des indicateurs mensuels ou trimestriels et prennent souvent la forme d'indices.

6. *Nécessité de la révision actuelle des recommandations.* Les *Recommandations internationales sur les statistiques du commerce de distribution* n'avaient pas été révisées dans leur intégralité depuis 1974 et devaient l'être pour :

- a) Prendre en compte et fournir des recommandations sur le traitement statistique des nouvelles évolutions économiques dans le secteur du commerce de distribution telles que l'intégration des chaînes de distribution, l'importance croissante des groupes d'entreprises, le succès de modes d'association comme la franchise, le rôle accru des centres commerciaux, l'expansion du commerce électronique, la mondialisation et l'importance persistante du secteur non structuré dans les pays moins développés;
- b) Assurer la mise en œuvre d'une approche intégrée de la compilation de statistiques économiques de base pour différents types d'activités économiques, notamment pour parvenir à une harmonisation avec les recommandations sur les statistiques industrielles. Il a été reconnu que des avantages distincts seraient obtenus, dans la pratique, via la normalisation des concepts et des définitions, méthodes et procédures utilisés pour les éléments communs des enquêtes économiques. Il s'agirait notamment d'harmoniser les recommandations sur les statistiques du commerce de distribution avec les autres normes statistiques internationales récemment mises à jour telles que les *Recommandations internationales pour les statistiques industrielles, 2008* (RISI, 2008), qui sont mises à jour en parallèle avec les RISCDC, 2008 et le *Système de comptabilité nationale, 2008* (SCN,

2008), la *Classification internationale type, par industrie, de toutes les succursales d'activité économique, Révision 4* (CITI, Rev.4⁵), et la *Classification centrale des produits, Version 2* (CCP, Ver. 2⁶);

- c) Assurer la compatibilité avec des concepts, des définitions et la terminologie utilisés dans des publications statistiques et les réglementations d'autres organisations internationales comme l'Office statistique des Communautés européennes (Eurostat), relatives à l'élaboration de registres du commerce statistiques et à la mise en œuvre de réglementations sur les statistiques commerciales structurelles et à court terme; l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), pour la mesure de l'économie non observée, la compilation d'un indice de la production de services, la démographie commerciale et la communication et présentation de données et métadonnées; et l'Organisation internationale du Travail (OIT), pour la classification internationale de la situation de l'emploi, les statistiques de l'emploi dans le secteur non structuré, et la mesure du temps de travail;
- d) Donner des conseils sur les variables en matière de compilation, sources des données et méthodes de compilation des données et présenter de nouvelles pratiques utilisées pour la collecte et la compilation de données et permettant d'améliorer la qualité et la couverture des informations statistiques sur le commerce de distribution;
- e) Assurer l'uniformité des rapports internationaux afin de créer une base de données mondiale du commerce de distribution et permettre d'accéder facilement aux informations sur la structure et la dynamique des marchés mondiaux, ainsi que sur la performance du secteur de la distribution dans différents pays;
- f) Tenir compte de l'émergence permanente du reste du secteur des services dans la plupart des économies du monde, ainsi que du volume et de la complexité accrus des liens réciproques entre commerce de distribution et autres activités de service aussi bien au sein des entreprises qu'entre elles.

7. *Système commun intégré pour la compilation de statistiques économiques de base.* Les présentes *Recommandations internationales sur les statistiques du commerce de distribution, 2008* doivent être considérées comme l'une des composantes du système commun intégré pour la compilation de statistiques économiques de base mis au point par la Division de statistique des Nations Unies. Ce système doit couvrir une large gamme de sujets dont les unités statistiques et les classifications et définitions d'éléments de données couvrant des activités de toute l'économie, qui permettront une compilation cohérente de statistiques harmonisées avec fiabilité, flexibilité et avec le niveau de précision requis pour répondre aux besoins des gouvernements, du monde des affaires et des organismes régionaux et internationaux, et pour fournir une base solide à la compilation de comptes nationaux. Ce système vise à faciliter l'examen des activités industrielles et des activités de service dans les secteurs commerciaux et à permettre d'établir des comparaisons appropriées entre différentes activités, malgré leur diversité, et entre pays, quelles que soient leurs différences d'usages et de législation.

8. *Récapitulatif des changements apportés aux recommandations.* En quelques mots, les différences entre les présentes recommandations et celles de 1974 peuvent être décrites de la façon suivante :

- a) *Champ d'application.* Les présentes recommandations définissent le *champ des statistiques du commerce de distribution* comme des statistiques reflétant les caractéristiques et les activités des unités qui appartiennent au secteur du commerce de distribution d'une économie. Le *champ du secteur du commerce de distribution* est défini en fonction de la CITI, Rev.4, comme comprenant toutes les entités

⁵ Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.08.XVII.25.

⁶ Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.08.XVII.7.

résidentes reconnues en tant qu'unités statistiques et classables dans la section G, Commerce de gros et de détail; réparations de véhicules automobiles et de motos, quels que soient leur taille, forme d'organisation économique et juridique et type de propriété. Les activités de commerce de distribution menées par des entités non classées dans la section G de la CITI, Rev.4, ne sont pas couvertes par les statistiques du commerce de distribution. Les recommandations précédentes ne donnaient pas de définition du secteur du commerce de distribution, dans la mesure où elles faisaient référence à tous les établissements qui travaillaient principalement dans le commerce de gros et de détail, les restaurants et les hôtels et quelques services. Selon la CITI, Rev.4, les unités exerçant principalement des activités de prestation de services dans des hôtels et des restaurants et de réparation de biens personnels et domestiques sont désormais classables, respectivement dans la section I, Hébergement et restauration, et la division 95 de la section S, Autres activités de service;

- b) *Unités statistiques.* La présente version des recommandations présente une discussion plus complète et plus détaillée sur les unités statistiques à utiliser pour la collecte de statistiques du commerce de distribution, et notamment le traitement d'unités statistiques du secteur non structuré et l'analyse de quelques entités spécifiques au commerce de distribution, comme les chaînes de commerces de détail, les grands magasins, la franchise, les marchés, etc. Cette version donne plus d'indications sur la délimitation et la classification appropriée des unités commerciales, en association avec les principes du *Système de comptabilité nationale* révisé et de la classification des activités;
- c) *Éléments de données.* La liste des éléments de données et leurs définitions sont révisées et mises à jour. En particulier, les revenus et les dépenses sont présentés de façon plus détaillée, les ventes par commerce électronique sont identifiées séparément et la valeur du chiffre d'affaires est présentée par groupes de produits. Les listes d'éléments de données et leurs codes dans les RISC, 2008 et RISI, 2008 sont totalement harmonisés;
- d) *Indicateurs de performance.* Les présentes recommandations reflètent l'intérêt accru pour l'évaluation de la performance globale du secteur du commerce de distribution. Elles ne donnent pas seulement une compilation des éléments de données de base mais identifient aussi une série d'indicateurs pour le suivi de la rentabilité, de la productivité et de l'efficacité du secteur du commerce de distribution dans son ensemble ou de certaines de ses divisions. Ces indicateurs ne faisaient pas partie de la version précédente des recommandations;
- e) *Sources de données et méthodes de compilation des données.* La description des sources de données et des méthodes de compilation a été considérablement développée, avec l'inclusion, par exemple d'une discussion sur : les différents types de sources de données statistiques et administratives; le registre du commerce et son utilisation comme cadre d'enquêtes statistiques; et les méthodes de compilation mises en œuvre par les bureaux de statistique pour porter les données collectées sur les statistiques du commerce de distribution au niveau de la production statistique prévue. Les grandes lignes d'une stratégie de collecte de données pour différents segments de l'économie, sur la base d'une méthode intégrée, sont également exposées;
- f) *Statistiques à court terme du commerce de distribution.* Un nouveau chapitre sur ce thème est ajouté pour donner, entre autres, des conseils sur certains des aspects les plus importants liés aux statistiques à court terme du commerce de distribution, comme la compilation d'indices du commerce de distribution, leur caractère chronologique et la nécessité d'effectuer des corrections des variations

saisonniers et de caler les données à court terme sur les données annuelles (éta-lonnage);

- g) *Qualité des données et métadonnées.* Les questions de qualité des données et de métadonnées n'étaient pas traitées dans les précédentes recommandations. Étant donné l'importance accrue de l'amélioration de la qualité des données, les présentes recommandations donnent des conseils sur les principales dimensions de la qualité qui devraient être prises en compte pour mettre au point des systèmes d'évaluation de la qualité. Elles proposent un nombre limité d'indicateurs clés permettant de mesurer la qualité des statistiques du commerce de distribution. Elles concernent aussi le développement et la diffusion de métadonnées appropriées sur les statistiques du commerce de distribution;
- h) *Diffusion des données.* Les recommandations concernant la diffusion des données sont mises à jour et harmonisées avec des recommandations similaires applicables à d'autres domaines des statistiques économiques. D'autres conseils sont donnés sur la protection de la confidentialité et l'élaboration d'une bonne politique de révision;
- i) *Harmonisation des RISC, 2008 avec le SCN, 2008.* L'harmonisation des RISC, 2008 et du SCN, 2008 a été renforcée en termes de mise en œuvre des mêmes concepts et définitions méthodologiques de fond. Parmi les changements apportés au SCN, 2008 et liés aux statistiques du commerce de distribution, on peut citer :
- *La valorisation de la production commerciale.* Des prix de base sont recommandés pour la valorisation de la marge bénéficiaire et de la production commerciale (voir par. 4.164 et 4.165). Ce principe de valorisation, qui est non seulement mis en œuvre par le SCN, 2008 mais qui est aussi à la base des pratiques de comptabilité d'entreprise, est également un point de départ pour l'extraction des données utilisées dans les réponses à des enquêtes statistiques.
 - *Les unités auxiliaires.* Lorsque des comptes séparés sur le coût de production d'une unité auxiliaire sont disponibles, ou lorsque cette unité se trouve dans un lieu géographiquement différent de celui des établissements qu'elle sert, cette unité auxiliaire doit être reconnue comme un établissement séparé (voir par. 2.23) pour faciliter la compilation d'une valeur ajoutée régionale pour des activités de commerce de distribution.
 - *La recherche et développement.* Les dépenses effectuées par les unités commerciales, le cas échéant, pour la recherche et développement, doivent être immobilisées. Du fait que la recherche et développement est principalement effectuée en compte propre, un certain nombre d'éléments de données, y compris une catégorie séparée d'actifs, sont introduits pour permettre sa valorisation au prix coûtant.
 - *Les bases de données importantes.* Comme dans le cas de la recherche et développement, les bases de données importantes créées par des unités commerciales soit pour leur propre compte ou pour la vente doivent être immobilisées.
 - *Le plan d'options sur actions.* D'autres instruments de rémunération des salariés en termes de plan d'options sur actions sont introduits (voir par. 4.61). Cela permet de poursuivre l'harmonisation non seulement avec le SCN, 2008 mais aussi avec les normes internationales de comptabilité d'entreprise.
 - *La terminologie et la classification des actifs non financiers* utilisées dans les RISC, 2008 et le SCN, 2008 sont les mêmes.

⁷ À consulter sur <http://unstats.un.org/unsd/dnss/gp/fundprinciples.aspx>.

⁸ À consulter sur http://unstats.un.org/unsd/methods/statorg/Principles_stat_activities/principles_stat_activities.htm.

9. Les RISCDC, 2008 ont été établies dans le contexte des principes fondamentaux des statistiques officielles⁷, qui prévoient de les établir selon un critère d'utilisation pratique, de façon à les rendre accessibles à tous et de manière rentable, ce qui veut dire que les sources et les méthodes de collecte de données sont choisies de façon appropriée pour assurer leur actualité ainsi que d'autres objectifs liés à la qualité et pour minimiser la charge qui pèse sur les répondants qui fournissent les données. Les principes qui régissent les activités statistiques internationales⁸ ont également servi de base supplémentaire. Ils préconisent des statistiques internationales de haute qualité et la coordination des programmes internationaux de statistique en vue d'améliorer la qualité, la cohérence et la gouvernance des statistiques internationales et d'empêcher la répétition inutile de travaux.

10. Si nécessaire, les RISCDC, 2008 ont utilisé les travaux précédents et les documents figurant dans divers manuels méthodologiques d'Eurostat, de l'OIT, du Fonds monétaire international (FMI) et de l'OCDE ainsi qu'un certain nombre de normes statistiques internationales de la Division de statistique des Nations Unies. Des exemples de pratiques recommandées ont aussi été largement utilisés. Les sources complètes figurent dans les références, à la fin de cette publication. Des informations sur les sources précises et des références sont également fournies tout au long de la publication pour permettre à l'utilisateur d'obtenir d'autres informations et des renseignements de base.

11. Les RISCDC, 2008 visent à fournir un cadre méthodologique complet pour les statistiques du commerce de distribution ainsi que des orientations stratégiques sur un certain nombre de questions pratiques. Des conseils plus précis à l'intention des responsables de la compilation des données, et notamment une description des bonnes pratiques, seront développés dans un avenir proche et publiés dans *Statistiques du commerce de distribution : manuel des compilateurs* et *Indices du commerce de distribution : manuel des bonnes pratiques* ainsi que d'autres rapports techniques.

12. *Utilisateurs et utilisations des statistiques du commerce de distribution*. Les principaux utilisateurs et les principales utilisations des statistiques du commerce de distribution sont brièvement décrits ci-dessous :

- a) *Les compilateurs de comptes nationaux* se servent beaucoup des statistiques du commerce de distribution pour, entre autres : i) mesurer la production commerciale et la valeur ajoutée générée par ce secteur de l'économie; ii) constituer les tableaux d'emploi des ressources et les tableaux d'entrées-sorties en utilisant les données sur les marges bénéficiaires par produit et par industrie, et en combinant et rapprochant les statistiques du commerce de distribution et les données provenant d'enquêtes sur les dépenses des ménages, et les statistiques de la production; iii) estimer les dépenses de consommation finale des ménages sur la base des ventes du commerce de détail par groupes de produits; iv) établir des comptes nationaux trimestriels en utilisant des indicateurs du commerce de distribution à court terme pour estimer ou prévoir la production trimestrielle et la valeur ajoutée du commerce de distribution et les dépenses de consommation finale trimestrielles des ménages; et v) établir un indice mensuel ou trimestriel de la production de services;
- b) *Les responsables politiques* utilisent les statistiques du commerce de distribution, et notamment les indices du commerce de gros et du commerce de détail, pour évaluer les mouvements à court et à long terme non seulement dans le secteur du commerce de distribution mais aussi au niveau de l'économie toute entière d'un pays et pour rationaliser leurs politiques économiques, et notamment monétaire. De telles données détaillées sont essentielles non seulement dans le contexte de l'ensemble de l'économie mais aussi pour une analyse sous-nationale (régionale/provinciale) et pour la formulation d'une politique internationale;

- c) *Le monde des affaires* devient peu à peu un utilisateur plus actif de statistiques détaillées du commerce de distribution. Les analystes industriels trouvent ces données indispensables pour évaluer et prévoir la dynamique des marchés de gros et de détail ainsi que pour évaluer la performance et la compétitivité de différents sous-secteurs du commerce de distribution, aussi bien au niveau national qu'international. Les statistiques du commerce de distribution sur une période de temps, détaillées par type d'activité et par divers groupes de produits, permettent d'identifier des zones d'expansion ou de réduction de la demande et de suivre l'évolution des principaux types de changements de goûts des consommateurs;
- d) *Les chercheurs* trouvent les statistiques du commerce de distribution utiles pour l'analyse et les études économiques, y compris : le suivi des tendances économiques et la mise au point de prévisions pour le secteur du commerce de distribution; la réalisation d'études de marché sur les ventes d'un groupe donné de produits; l'étude de méthodes de ventes et de distribution, etc.;
- e) *Le grand public* profite de l'accessibilité à des statistiques actualisées du commerce de distribution pour évaluer la situation de l'économie, de l'emploi et les perspectives de revenus afin de prendre des décisions en étant mieux informés.

13. *Organisation des RISC*, 2008. La présente publication couvre tous les aspects des statistiques du commerce de distribution. Le contenu de ses neuf chapitres et de ses trois annexes peut être décrit de la façon suivante :

- Le chapitre I décrit les activités du commerce de distribution en fonction de la *Classification internationale type, par industrie, de toutes les succursales d'activité économique, Révision 4* (CITI, Rev.4), et d'autres classifications, examine les cas limites et définit le champ d'application des statistiques du commerce de distribution.
- Le chapitre II décrit les unités statistiques et déclarantes qui sont utiles dans le contexte de la collecte de statistiques du commerce de distribution et de l'analyse économique des pays.
- Le chapitre III examine les principales caractéristiques des unités statistiques qui sont nécessaires pour les identifier et les classer de manière unique.
- Le chapitre IV donne des définitions d'éléments de données à utiliser dans le cadre des statistiques du commerce de distribution, en se référant aux éléments de données à collecter et aux statistiques à publier.
- Le chapitre V décrit une série d'indicateurs principaux qui sont utiles pour évaluer la performance du secteur du commerce de distribution.
- Le chapitre VI étudie les principales sources de données et les méthodes employées pour établir des statistiques du commerce de distribution.
- Le chapitre VII donne des recommandations sur des statistiques du commerce de distribution à court terme, et notamment des indices du commerce de distribution, la correction des variations saisonnières et l'étalonnage.
- Le chapitre VIII traite de la qualité des données et des métadonnées relatives aux statistiques du commerce de distribution.
- Le chapitre IX donne des conseils et des recommandations sur la diffusion de statistiques du commerce de distribution et présente quelques éléments de données identifiés pour la communication internationale de périodicité annuelle et infra-annuelle.
- L'annexe I contient une liste d'éléments de données à utiliser pour les statistiques du commerce de distribution.

- L'annexe II donne une liste d'activités exclues du champ des divisions et catégories concernées du commerce de distribution.
- L'annexe III donne un exemple d'identification de l'activité principale d'une unité déclarante utilisant la méthode descendante dans le cadre du commerce de gros et du commerce de détail.

Chapitre I

Champ d'application des statistiques du commerce de distribution

A. Le commerce de distribution en tant qu'activité économique

1.1. *Activité économique.* En général, le terme « activité économique » fait référence à un processus, c'est-à-dire à une combinaison d'actions effectuées par une entité donnée et donnant naissance à un type spécifique de produits (biens et services). Une activité se caractérise par : *a*) un apport de ressources; *b*) un processus de production; et *c*) la réalisation de produits. Par convention, une activité unique est définie comme un processus aboutissant à une catégorie homogène de produits. Il est entendu qu'une activité peut se composer d'un seul processus simple ou peut couvrir toute une série de sous-processus, dont chacun pourrait être classé dans une catégorie différente d'activités. À des fins statistiques, une entité exerçant une activité donnée peut être considérée comme simple ou complexe. Une entité simple n'est pas subdivisée en plusieurs parties correspondant à plusieurs activités, alors qu'une entité complexe est, par définition, composée de plusieurs sous-entités, dont chacune est considérée comme exerçant une activité spécifique.

1.2. *Revente.* Compte tenu des conventions ci-dessus, les caractéristiques qui différencient le commerce de distribution d'autres types d'activité économique résident principalement dans la spécificité de son processus de production qui est ci-après qualifié de « revente ». La revente regroupe un certain nombre d'actions qui peuvent être entreprises pour mettre des biens à la disposition d'acheteurs, y compris des transactions de négociation entre acheteurs et vendeurs ou l'achat de marchandises au fabricant à son propre compte, le transport, stockage, tri, assemblage, calibrage, emballage, et étalage d'un choix de marchandises dans des emplacements pratiques. Ces actions peuvent être organisées ou combinées de différentes façons. Chaque combinaison de telles actions débouchant sur la revente de biens représente une activité relevant du commerce de distribution. Certaines de ces combinaisons, caractéristiques du commerce de distribution, sont appelées « type d'exploitation » (pour plus de précisions, voir par. 3.24 à 3.37).

1.3. *Vente sans transformation.* Par convention, la revente de biens constitue une vente sans transformation. En général, les biens sont transformés s'ils subissent un changement substantiel de forme, d'apparence ou de nature de telle sorte que les biens existant après leur modification sont nouveaux et différents de ceux qui existaient avant la modification. Les actions suivantes ne sont pas considérées comme des transformations substantielles de biens par la *Classification internationale type, par industrie, de toutes les succursales d'activité économique, Révision 4* (CITI, Rev.4) : tri, calibrage et assemblage de biens, mélange de biens (par exemple, sable), embouteillage (avec ou sans nettoyage préalable), emballage, fractionnement et reconditionnement pour répartition en plus petits lots, stockage de marchandises (qu'elles soient ou non surgelées ou réfrigérées), nettoyage et séchage de produits agricoles et découpe de panneaux en bois aggloméré ou plaques de métal en tant qu'activités secondaires.

1.4. *Le commerce de distribution en tant qu'activité* consiste à : *a*) fournir un service à différents types de clients (détaillants et autres utilisateurs commerciaux ou grand public)

en stockant et en exposant une sélection de biens et en les mettant à la disposition des acheteurs; et *b*) fournir d'autres services liés à la vente de ces biens ou subordonnés à la vente comme les services de livraison, de réparation après-vente et d'installation.

B. Portée et structure du commerce de distribution dans la Classification internationale type, par industrie, de toutes les succursales d'activité économique, Révision 4 (CITI, Rev.4)

1.5. *Champ d'application.* Une définition plus précise du champ d'application du commerce de distribution ainsi qu'une description de sa structure peuvent être données en termes de classification par activité. Suite à la décision de la Commission de statistique des Nations Unies d'adopter la CITI, Rev.4, en tant que norme internationale pour la classification des activités, il est recommandé de définir le champ du commerce de distribution comme le champ de la section G, Commerce de gros et commerce de détail; réparation de véhicules automobiles et de motocycles, de la CITI, Rev.4. Les pays qui n'utilisent pas la CITI, Rev.4, sont incités à mettre au point leurs classifications nationales d'activités de façon à assurer que la portée globale du commerce de distribution soit la même qu'avec la CITI, et à les mettre en œuvre dans toutes les compilations nationales afin de permettre des comparaisons sur le plan international. À défaut, ces pays devront, au minimum, élaborer des concordances claires et précises entre les catégories du commerce de distribution de leur classification nationale et celles de la CITI, Rev.4.

1.6. *Structure du commerce de distribution.* Selon le schéma de classification de la CITI, Rev.4, le commerce de distribution est structuré en trois divisions. La division 45 comprend toutes les activités liées à la vente et à la réparation de véhicules automobiles et de motocycles, alors que les divisions 46 et 47 comprennent toutes les autres activités de vente. La distinction entre les divisions 46 (commerce de gros) et 47 (commerce de détail) est basée sur le type prédominant de client. Dans les divisions 46 et 47, le modèle de classification considère deux autres niveaux de distinction en fonction du type d'exploitation des unités participant à ce commerce et du type de produits vendus.

1.7. *Le commerce de gros* est défini comme la revente (vente sans transformation) de biens neufs et d'occasion à des détaillants, le commerce entre entreprises (par exemple, à des usagers industriels, commerciaux, institutionnels ou professionnels) ou la revente à d'autres commerçants en gros, ou il consiste à jouer le rôle d'agent ou de courtier en achetant la marchandise pour ces personnes ou sociétés ou à leur vendre la marchandise. Les principaux types d'entreprises de commerce de gros sont des grossistes, c'est-à-dire des commerçants en gros qui deviennent propriétaires des marchandises qu'ils vendent, comme les marchands ou courtiers en gros, les distributeurs industriels, exportateurs, importateurs, et les coopératives d'achat, les succursales de vente et les bureaux de vente (mais pas les magasins de détail) qui sont gérés par des unités de fabrication ou des unités minières, séparément de leurs usines ou mines à des fins de commercialisation de leurs produits, et qui ne se contentent pas de prendre des commandes à exécuter par expéditions directes des usines ou des mines. D'autres types d'entreprises de commerce de gros sont des courtiers de marchandises et de produits, commissionnaires, agents et assembleurs, associations coopératives et d'acheteurs engagées dans la commercialisation de produits agricoles. Si, par définition, les commerçants de gros ne transforment pas les marchandises, ils en assurent souvent l'assemblage physique, le tri et le calibrage en lots de grandes dimensions, le fractionnement, le reconditionnement et la redistribution en lots plus petits (par exemple, pharmaceutiques), le stockage, la réfrigération, la livraison et l'installation ainsi que la promotion des ventes pour leurs clients et la conception de l'étiquette.

1.8. *Le commerce de détail* est défini comme la revente (vente sans transformation) de biens neufs et d'occasion principalement destinés au grand public pour leur consommation ou utilisation personnelle ou domestique, par des magasins, grands magasins, éventaires, vendeurs au détail par commerce électronique, entreprises de vente par correspondance, colporteurs, coopératives de consommation, etc. Les biens vendus dans cette division sont limités à ce que l'on appelle généralement biens de consommation ou marchandises au détail. En sont donc exclus les biens qui ne sont habituellement pas vendus au détail, comme les céréales, minerais, machines industrielles, etc. Le commerce de détail comprend aussi des unités exerçant principalement la vente au grand public de produits exposés tels qu'ordinateurs personnels et logiciels, articles de papeterie, peinture ou bois, bien que ces ventes ne soient pas toujours à usage personnel ou domestique. Il peut arriver que ces biens fassent l'objet d'un traitement mais seulement de manière accessoire à la vente comme, par exemple, le tri ou le reconditionnement, l'installation d'un appareil électroménager, etc. Le commerce de détail comprend aussi la vente au détail par des commissionnaires et les activités de maisons de vente aux enchères au détail.

1.9. *Structure des divisions 45.* Cette division comprend toutes les activités (sauf la fabrication et la location) liées aux véhicules automobiles et aux motocycles, camions compris, comme le commerce de gros et la vente au détail de véhicules neufs et d'occasion, la réparation et l'entretien de véhicules et le commerce de gros et la vente au détail de pièces et accessoires pour véhicules automobiles et motocycles. Sont également incluses les activités de commissionnaires participant au commerce de gros ou à la vente au détail de véhicules. Cette division comprend aussi des activités telles que le lavage, le lustrage des véhicules, etc. Les activités sont groupées en quatre groupes dont chacun est composé d'une catégorie de base.

1.10. *Structure des divisions 46.* La première distinction qui est considérée dans cette division concerne le type d'exploitation, c'est-à-dire la façon dont l'activité de commerce de gros est organisée. On distingue deux groupes d'activités : *a*) le commerce d'intermédiaires représenté par le groupe 461, Commerce de gros sur la base d'une rémunération ou d'un contrat (seulement), sans autres précisions; et *b*) le commerce de gros à son propre compte représentant l'ensemble des groupes 462 à 466 et 469, selon les catégories de biens vendus. La seconde distinction sépare le commerce de gros sans intermédiaires en commerce spécialisé et non spécialisé. Douze catégories sont utilisées dans la CITI, Rev.4, pour présenter les groupes de produits vendus (voir ci-dessous). Le commerce de gros qui ne peut pas être défini comme spécialisé (c'est-à-dire la vente qui ne concerne aucun de ces groupes spécifiques de produits) est classé dans le groupe 469, Commerce de gros non spécialisé.

1.11. *Structure des divisions 47.* Le principal critère de structuration utilisé dans la division 47 consiste à savoir si des opérations de commerce de détail sont organisées ou non dans des magasins. Le commerce de détail dans des magasins, qui constitue les groupes 471 à 477, est ensuite subdivisé suivant qu'il est effectué dans des magasins spécialisés ou non spécialisés. Le troisième critère appliqué au commerce de détail dans des magasins est la catégorie des biens vendus. Le commerce de détail hors magasins est représenté par les groupes 478 et 479, qui sont eux-mêmes répartis en cinq catégories dont trois concernent le commerce de détail sur éventaires et sur des marchés, et les deux restantes d'autres activités de commerce de détail qui ne sont exercées ni sur éventaires ni sur des marchés ou qui le sont via des entreprises de vente par correspondance ou l'Internet.

1.12. *CITI, Rev.4, divisions, groupes et catégories liés aux statistiques du commerce de distribution.* Toute la structure de la section G de la CITI, Rev.4 est présentée ci-dessous et répartie en divisions (deux chiffres), groupes (trois chiffres) et catégories (quatre chiffres).

Section G. Commerce de gros et commerce de détail; réparation de véhicules automobiles et de motocycles

45 Commerce de gros et de détail et réparation de véhicules automobiles et de motocycles

451 Vente de véhicules automobiles

4510 *Vente de véhicules automobiles*

452 Entretien et réparation de véhicules automobiles

4520 *Entretien et réparation de véhicules automobiles*

453 Vente de pièces et accessoires de véhicules automobiles

4530 *Vente de pièces et accessoires de véhicules automobiles*

454 Vente, entretien et réparation de motocycles et pièces et accessoires

4540 *Vente, entretien et réparation de motocycles et pièces et accessoires*

46 Commerce de gros, sauf de véhicules automobiles et de motocycles

461 Commerce de gros sur la base d'une rémunération ou d'un contrat

4610 *Commerce de gros sur la base d'une rémunération ou d'un contrat*

462 Commerce de gros de produits agricoles bruts et d'animaux vivants

4620 *Commerce de gros de produits agricoles bruts et d'animaux vivants*

463 Commerce de gros de produits alimentaires, boissons et tabac

4630 *Commerce de gros de produits alimentaires, boissons et tabac*

464 Commerce de gros de biens de consommation autres qu'alimentaires

4641 *Commerce de gros de textiles, vêtements et chaussures*

4649 *Commerce de gros d'autres biens de consommation non alimentaires*

465 Commerce de gros de machines, équipements et fournitures

4651 *Commerce de gros d'ordinateurs, équipements périphériques d'ordinateurs et logiciels*

4652 *Commerce de gros d'équipements et de pièces électroniques et de télécommunications*

4653 *Commerce de gros de machines, équipements et fournitures agricoles*

4659 *Commerce de gros d'autres machines et équipements*

466 Autre commerce de gros spécialisé

4661 *Commerce de gros de combustibles solides, liquides et gazeux et produits apparentés*

4662 *Commerce de gros de métaux et minerais de métal*

4663 *Commerce de gros de matériaux de construction, quincaillerie, équipements et fournitures de plomberie et chauffage*

4669 *Commerce de gros de déchets et ferraille et autres produits non classés ailleurs*

469 Commerce de gros non spécialisé

4690 *Commerce de gros non spécialisé*

47 Commerce de détail, sauf de véhicules automobiles et de motocycles

471 Commerce de détail en magasin non spécialisé

4711 *Commerce de détail en magasin non spécialisé avec prédominance de produits alimentaires, boissons ou tabac*

4719 *Autre commerce de détail en magasin non spécialisé*

472 Commerce de détail de produits alimentaires, boissons et tabac en magasins spécialisés

4721 *Commerce de détail de produits alimentaires en magasins spécialisés*

4722 *Commerce de détail de boissons en magasins spécialisés*

4723 *Commerce de détail de produits à base de tabac en magasins spécialisés*

473 Commerce de détail de carburants pour automobiles en magasins spécialisés

4730 *Commerce de détail de carburants pour automobiles en magasins spécialisés*

474 Commerce de détail d'équipements d'informatique et de communications en magasins spécialisés

4741 *Commerce de détail d'ordinateurs, d'unités périphériques, logiciels et équipements de télécommunications en magasins spécialisés*

4742 *Commerce de détail d'équipements audio et vidéo en magasins spécialisés*

475 Commerce de détail d'autres équipements domestiques en magasins spécialisés

4751 *Commerce de détail de textiles en magasins spécialisés*

- 4752 Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en magasins spécialisés
- 4753 Commerce de détail de tapis, moquettes et revêtements de murs et de sols en magasins spécialisés
- 4759 Commerce de détail d'appareils électroménagers, meubles, matériel d'éclairage et autres articles ménagers en magasins spécialisés

476 Commerce de détail de biens culturels et de loisirs en magasins spécialisés

- 4761 Commerce de détail de livres, journaux et papeterie en magasins spécialisés
- 4762 Commerce de détail d'enregistrements musicaux et vidéo en magasins spécialisés
- 4763 Commerce de détail d'articles de sport en magasins spécialisés
- 4764 Commerce de détail de jeux et jouets en magasins spécialisés

477 Commerce de détail d'autres biens en magasins spécialisés

- 4771 Commerce de détail de vêtements, chaussures et maroquinerie en magasins spécialisés
- 4772 Commerce de détail de produits pharmaceutiques et articles médicaux, cosmétiques et articles de toilette en magasins spécialisés
- 4773 Autre commerce de détail de biens neufs en magasins spécialisés
- 4774 Commerce de détail de biens d'occasion

478 Commerce de détail sur éventaires et marchés

- 4781 Commerce de détail sur éventaires et marchés de produits alimentaires, boissons et produits à base de tabac
- 4782 Commerce de détail sur éventaires et marchés de textiles, vêtements et chaussures
- 4789 Commerce de détail sur éventaires et marchés d'autres biens

479 Commerce de détail autre qu'en magasins, éventaires ou marchés

- 4791 Commerce de détail par entreprises de vente par correspondance ou par Internet
- 4799 Autre commerce de détail hors magasin, éventaires ou marchés

1.13. *Limites du commerce de distribution.* Les activités suivantes ne sont pas considérées comme engendrant la transformation de biens et *sont incluses* dans le commerce de distribution :

- Assemblage physique
- Emballage
- Tri et calibrage de produits en lots de taille importante
- Fractionnement
- Reconditionnement pour la distribution en lots plus petits (produits pharmaceutiques par exemple)
- Mélange de produits (par exemple, sable)
- Embouteillage (avec ou sans nettoyage préalable des bouteilles)
- Stockage (que les produits soient ou non surgelés ou réfrigérés)
- Réfrigération
- Livraison
- Installation après vente
- Nettoyage et séchage de produits agricoles
- Découpe de panneaux en bois aggloméré ou de plaques de métal en tant qu'activités secondaires
- Promotion des ventes à l'intention des clients, y compris la conception de l'étiquette
- Lavage et lustrage des véhicules

1.14. Les activités suivantes sont considérées soit comme générant la transformation de biens soit comme n'appartenant pas aux divisions et catégories concernées du commerce de distribution et *sont exclues* du commerce de distribution :

- Location de véhicules automobiles ou motocycles
- Location et location à bail de biens
- Emballage de produits solides et embouteillage de biens liquides ou gazeux, mélange et filtrage compris, pour de tierces parties

- Vente de produits agricoles par des agriculteurs
- Fabrication et vente de produits qui sont généralement classés dans la catégorie fabrication
- Vente de produits alimentaires et boissons pour consommation sur place et vente de produits alimentaires à emporter
- Location de biens personnels et domestiques au grand public

C. Portée et structure du commerce de distribution en termes de Classification centrale des produits, Version 2 (CPC, Ver. 2), et Nomenclature des fonctions de la consommation individuelle (COICOP)

1.15. *CPC*. La *Classification centrale des produits, Version 2* (CPC, Ver. 2), constitue une classification complète des produits, couvrant tous les biens et services qui peuvent faire l'objet de transactions nationales ou internationales. C'est un outil statistique de base pour établir des statistiques du commerce de distribution par produit. Les services de commerce de distribution sont classés en divisions 61 et 62 de la CPC sur la base de deux critères : *a*) le type de service fourni (c'est-à-dire le type d'exploitation tel que traité aux par. 1.10 à 1.11 ci-dessus); et *b*) le type de biens échangés. La liste des marchandises qui peuvent être vendues se répartit donc entre les sept groupes de types d'exploitation des services commerciaux : deux groupes pour les services de commerce de gros (avec commission ou en compte propre) et cinq groupes pour les services de commerce de détail (en magasins et hors magasins, spécialisés et non spécialisés et les services de commerce de détail avec commission).

1.16. Comme dans le cas de la CITI, il existe des versions internationales et nationales de la CPC (voir section D du présent chapitre). Il s'agit entre autres de la Classification statistique des produits associés aux activités (CPA), qui est l'équivalent européen de la CPC, et la Classification type par produit australienne et néo-zélandaise (ANZSCC). Elles sont toutes deux très différentes de la CPC et très différentes l'une de l'autre, non seulement dans leurs détails et leurs systèmes de codage mais aussi dans leur structuration⁹.

1.17. *Champ d'application des groupes de produits utilisés dans la section 6 de la CPC, Ver. 2*. Afin de pouvoir mieux comparer les données au niveau international, les pays peuvent se servir du tableau de correspondance entre les catégories de la CPC et les catégories d'activités de la CITI, Rev.4, comme guide du champ d'application de ces catégories de produits. Un tel tableau sera élaboré et figurera dans les prochaines *Statistiques du commerce de distribution : manuel des compilateurs*. Pour classer les unités statistiques dans les différentes catégories des divisions 45 à 47, les pays devront suivre les notes explicatives fournies dans la CITI, Rev.4, et la CPC, Ver. 2.

1.18. *COICOP*. Une autre possibilité, pour classer les produits du commerce de distribution, est la Nomenclature des fonctions de la consommation individuelle (COICOP) qui les répartit suivant l'objet (ou fonction) de l'utilisation des produits vendus. La communication de données concernant le commerce de détail à un niveau précis de la COICOP, facilite la compilation des dépenses de consommation individuelle des ménages dans les comptes nationaux. Les pays sont encouragés à mettre en œuvre cette nomenclature et à présenter le chiffre d'affaires du commerce de détail, autant que possible, par catégories de la COICOP¹⁰.

1.19. Pour permettre de bien comparer les données par produits du commerce de distribution, au niveau international et national, les pays sont incités à présenter les catégories de produits du commerce au détail de la division 45 (niveau à quatre chiffres de la CPC, Ver. 2) réparties dans les sept groupes de produits suivants. Bien qu'il n'y ait pas de

⁹ Pour plus d'informations sur la CPC et d'autres classifications de produits, comme la Classification type pour le commerce international (CTCI) et le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises [Système harmonisé] (SH), etc., visitez le site Web suivant : <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regct.asp?Lg=1>.

¹⁰ Cf. *Nomenclature des dépenses par fonction : Classification des fonctions des administrations publiques* (CFAP); *Nomenclature des fonctions de la consommation individuelle* (COICOP); *Nomenclature des fonctions des institutions sans but lucratif au service des ménages* (COPNI); *Nomenclature des dépenses des producteurs par fonction*, n° 84, publication des Nations Unies, numéro de vente : E.00.XVII.6, première partie, chap. III, et troisième partie ; à consulter sur <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regct.asp?Lg=1>.

correspondance exacte entre la CPC et la COICOP, les sept groupements sont à peu près comparables.

- Produits alimentaires, boissons et tabac
- Vêtements et chaussures
- Appareils électroménagers, articles et équipement ménagers
dont : meubles
- Machines, équipements et fournitures
dont : équipement de traitement de l'information
dont : véhicules automobiles et biens associés
- Biens personnels et autres
- Matériaux de construction
- Autres

1.20. Afin qu'ils puissent satisfaire les besoins d'une large gamme d'utilisateurs, il est recommandé aux pays d'établir leurs propres listes pour rendre compte de leur commerce de distribution par type de produits conformément aux classifications de produits utilisées dans leurs enquêtes commerciales et à la nécessité de respecter les normes internationales. Il est souhaitable que les pays préparent des listes plus détaillées pour le commerce de détail que pour le commerce de gros, dans la mesure où le premier est utile pour décrire le flux de produits vers les ménages. Quelle que soit la liste ou la classification des produits utilisés, elle doit être liée à la classification des biens et services ménagers aux fins des comptes nationaux.

D. Le commerce de distribution dans d'autres classifications d'activités

1.21. *CITI*. Pour classer les activités économiques, la plupart des pays utilisent directement la Classification internationale type, par industrie, de toutes les succursales d'activité économique (CITI) ou mettent au point leur classification nationale par industrie sur la base de la CITI. Dans le cas de pays qui n'utilisent pas la CITI ou dont les classifications nationales diffèrent de la CITI, il leur est recommandé d'élaborer leur classification nationale par industrie de façon à permettre des comparaisons, au niveau international, et une identification du type d'activité pour assurer la conformité au niveau à deux chiffres (division) au moins de la CITI. Pour qu'une classification nationale par industrie soit totalement compatible avec la section G de la CITI, Rev.4, il faut que les catégories les plus détaillées de la classification du système national coïncident avec les différentes catégories de la CITI ou en soient des regroupements ou des subdivisions.

1.22. *NACE*. La Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne, Révision 2 (NACE, Rev.2¹¹), est la classification des activités économiques appliquée par les pays membres de l'Union européenne (UE), certains des pays en transition et d'autres pays qui cherchent à entrer dans l'Union européenne. Elle est totalement compatible avec la CITI, Rev.4, dans la mesure où, dans certains cas, elle donne une subdivision de la CITI qui est mieux adaptée aux structures des économies européennes. Bien qu'une seule activité au niveau des groupes et des catégories puisse avoir un code numérique et une décomposition dans la NACE qui diffèrent de ceux de la CITI, les deux classifications peuvent toujours être alignées si l'on rassemble les groupes et catégories plus détaillés de la NACE en groupes et catégories de la CITI. Il y a une parfaite correspondance entre les deux premiers niveaux (sections et divisions) de ces classifications. La NACE, Rev.2, a été révisée en parallèle avec la quatrième révision de la CITI. Elle est en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2008. Les pays produiront leurs statistiques structurelles annuelles sur le commerce de distribution en utilisant la NACE, Rev.2, à compter de cette date, et leurs statistiques à court

¹¹ À consulter sur http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM_DTL&StrNom=NACE_REV2&StrLanguageCode=EN&IntPckKey=&StrLayoutCode=HIERARCHIC&CFID=1505220&CFTOKEN=4b5a935fefb8960a-64410213-09DA-12FE-B2107BE19A0001E6&jsessopmod=ee3085e515312a416332.

terme à compter du 1^{er} janvier 2009. Il est recommandé aux pays qui utilisent la NACE de continuer à utiliser la NACE, Rev.2, car elle est totalement compatible avec la CITI, Rev.4.

1.23. *SCIAN*. La « North American Industry Classification System » (SCIAN ou Système de classification des industries d'Amérique du Nord) a été mise au point pour donner au Canada, au Mexique et aux États-Unis d'Amérique des définitions sectorielles communes qui facilitent les analyses économiques de ces trois pays d'Amérique du Nord. La SCIAN est un système conceptuel basé sur la production ou l'offre et classe les industries plutôt que les activités. Cela signifie que les unités de production qui utilisent des processus de production identiques ou similaires sont regroupées ensemble dans la SCIAN. Bien que ce système s'efforce d'être compatible avec le niveau à deux chiffres de la CITI, on trouve des différences importantes entre les structures de classification de la SCIAN et de la CITI. Il est impossible de convertir facilement les données de la SCIAN en données de la CITI ou de la NACE. Une concordance détaillée entre la SCIAN et la CITI, Rev. 3.1¹², a été publiée sur le site Web de la Division de statistique des Nations Unies¹³.

1.24. *ANZSIC*. L'Australian and New Zealand Standard Industrial Classification (ANZSIC) a été révisée en 2006 et représente les secteurs qui sont spécifiques à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande. Comme avec la CITI, le cadre conceptuel de l'ANZSIC a été réévalué pour insister davantage sur l'approvisionnement. La structure de l'ANZSIC suit à peu près celle de la CITI et l'ANZSIC s'aligne autant que possible sur la CITI, Rev.4, au niveau des divisions (deux chiffres). Le site Web du Bureau de statistique australien présente une correspondance entre l'ANZSIC et la CITI.

¹² Documents statistiques, n° 4/Rev. 3.1 (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.03.XVII.4).

¹³ À consulter sur <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regot.asp?Lg=1>.

E. Quelques cas limites

1. Externalisation : la limite entre commerce de gros et fabrication

1.25. *Externalisation*. Le terme « externalisation » de la production est employé pour décrire une situation dans laquelle la principale unité de production (le principal) recourt aux services d'une autre unité de production (le prestataire extérieur) pour l'exécution de fonctions spécifiques constituant une partie ou la totalité de l'activité du principal pour produire un bien ou un service. Alors que la classification de l'activité du prestataire est simple et n'est pas modifiée par le fait qu'elle a été externalisée, la classification de l'activité du principal est très affectée par la nature et l'importance de l'externalisation; des conventions sont donc nécessaires pour en assurer un traitement cohérent. La classification des unités principales est un cas limite notable car les décisions prises en ce qui concerne leur activité influent sur le champ d'application des divisions de la fabrication et du commerce de gros (ou de détail).

1.26. *Différents types d'externalisation*. L'externalisation peut prendre trois formes différentes, à savoir : a) l'externalisation de fonctions d'assistance; b) l'externalisation de parties du processus de production; et c) l'externalisation du processus complet de production. Dans chacun de ces cas, le principal et le prestataire peuvent être situés sur le même territoire économique ou sur différents territoires économiques. Leur emplacement effectif n'influe pas sur la classification de l'une ou l'autre de ces unités.

1.27. *Externalisation des fonctions d'assistance*. Dans ce cas, le principal (grossiste ou détaillant) effectue la revente des biens et services, mais externalise certaines fonctions d'assistance comme les services comptables ou informatiques, au prestataire extérieur. Il est alors recommandé au principal de rester classé dans la catégorie de la CITI de la section G qui représente le processus de production essentiel (revente par type de vente et type de biens vendus). Le prestataire est classé dans l'activité d'assistance spécifique qu'il effectue,

par exemple, la catégorie 6920 de la CITI, Activités de comptabilité et d'audit; conseil fiscal ou 6202, Activités de conseil informatique et de gestion des équipements informatiques.

1.28. *Externalisation de parties du processus de production.* Le principal (fabricant) externalise une partie du processus de production (d'un bien ou d'un service), mais non sa totalité, au prestataire extérieur. Le principal est propriétaire des intrants matériels que le prestataire doit transformer et possède donc aussi la production finale. Dans ce cas, il est recommandé au principal de se classer dans la catégorie de fabrication appropriée de la CITI, comme s'il effectuait l'ensemble du processus de production. Le prestataire est classé en fonction de la part du processus de production qu'il exécute. En cas de transformation d'un produit, le prestataire est classé dans la même catégorie de la CITI ou dans une catégorie distincte. De plus, en cas d'externalisation d'un service, les activités du principal et du prestataire peuvent ne pas être classées dans la même catégorie de la CITI.

1.29. *Externalisation du processus complet de production.* Deux cas spécifiques doivent être considérés lorsque le principal externalise l'ensemble du processus de production à un prestataire, à savoir :

- a) *L'externalisation d'activités produisant des services, construction comprise.* Dans ce cas, le principal et le prestataire sont classés comme s'ils effectuaient toute l'activité de service;
- b) *L'externalisation des activités de fabrication au prestataire.* Dans ce cas, le principal ne transforme pas matériellement les produits sur le lieu de son unité. Les règles de classification suivantes des activités sont recommandées :
 - i) Un principal qui possède les intrants matériels et est donc propriétaire, sur le plan économique, de la production, mais fait exécuter la production par des tiers, est classé en *section C, Fabrication* de la CITI, Rev.4, plus précisément dans la catégorie qui correspond à l'activité de fabrication complète (externalisée);
 - ii) Un principal qui fait exécuter la production par des tiers mais n'est pas le propriétaire des intrants matériels, doit être classé dans la *section G, Commerce de gros et de détail; réparation de véhicules automobiles et de motocycles* de la CITI, Rev.4, et plus précisément dans la catégorie qui correspond à l'activité représentée par le type de vente (par exemple, commerce de gros ou de détail) et par le type de biens vendus. Dans ce cas, il faut aussi déterminer si le principal exerce d'autres activités, comme la conception ou la recherche et développement. S'il exerce effectivement d'autres activités de production, les règles habituelles identifiant son activité essentielle devront être appliquées (voir par. 3.12 pour la méthode descendante);
 - iii) Dans ce cas, le prestataire est classé dans la *section C, Fabrication* de la CITI, Rev.4, et plus précisément dans la catégorie qui correspond à l'activité de fabrication exercée par le prestataire.

2. Distinction entre commerce de détail et services financiers

1.30. *Unités offrant des lignes de crédit à la consommation.* De nombreux magasins de détail et autres entités économiques participant au commerce de distribution offrent à leurs clients la possibilité d'acheter à crédit. Pour ce faire, ils peuvent délivrer des cartes d'adhésion qui permettent aux clients de faire des achats dans une limite de crédit fixée à l'avance. Le crédit à la consommation est une forme de prêt à court terme accordé à des particuliers pour leur usage personnel ou pour leur ménage, plutôt qu'à des entreprises. Il est également offert par des sociétés qui exercent dans le secteur du crédit à la consommation et sont en général : a) de petites sociétés de crédit qui, en tant que donneurs d'ordre, ont un contact

avec les consommateurs et leur accordent des prêts directement; et *b*) des sociétés de financement qui ne traitent pas directement avec les consommateurs, mais achètent et gardent les dettes des consommateurs liées à la vente de biens durables.

1.31. La classification des établissements financiers participant à des transactions de crédit à la consommation est assez simple (ils sont classés dans la section K, Activités financières et d'assurance, de la CITI, Rev.4) mais n'est pas traitée dans les présentes recommandations. Les compilateurs de statistiques du commerce de distribution doivent toutefois prêter attention aux cas où le donneur d'ordre et le détenteur des crédits à la consommation est une unité de commerce de détail qui a un établissement séparé chargé de ces crédits ou des activités auxiliaires les concernant (voir par. 3.10 et 3.11). Du fait que la SCN, 2008 établit une distinction entre les secteurs non financiers et financiers¹⁴, il est recommandé, dans la mesure du possible, de définir deux unités distinctes dans ce cas, l'une pour l'entité exerçant une activité non financière (commerciale) et l'autre pour l'entité exerçant une activité financière (octroi de crédits à la consommation), tant que les comptes financiers nécessaires sont disponibles pour chacune d'entre elles, même si les deux unités réunies ont toutes les autres caractéristiques d'une entité économique et si les comptes consolidés sont compilés pour elles comme pour une seule unité. Les deux unités seront classées séparément, la deuxième en tant qu'établissement financier plutôt qu'unité de commerce de distribution. Toutefois, si l'unité accordant des crédits à la consommation ne peut pas être observée séparément, d'un point de vue statistique (c'est-à-dire si des comptes séparés de son activité ne sont pas disponibles), il est recommandé de la considérer comme une partie de l'unité statistique concernée participant à une activité auxiliaire. Ce traitement n'influera pas sur la classification de cette unité dans le commerce de distribution.

¹⁴ Voir *Système de comptabilité nationale, 2008*, chap. 4, pour les secteurs institutionnels et leur classification.

F. Champ d'application des statistiques du commerce de distribution

1.32. En général, les statistiques du commerce de distribution reflètent les caractéristiques et les activités des unités appartenant au secteur du commerce de distribution d'une économie. Compte tenu du rôle de la CITI, Rev.4, en tant que classification des activités utilisée dans tous les domaines applicables des statistiques économiques, il est recommandé de définir le secteur du commerce de distribution d'une économie comme se composant de toutes les entités résidentes reconnues en tant qu'unités statistiques et classables dans la section G de la CITI, Rev.4, quelles que soient leur taille, leur forme d'organisation économique et juridique et le type de propriété (voir chap. III pour les recommandations sur les unités statistiques). La résidence des entités économiques devra être déterminée conformément aux règles définies dans le SCN, 2008. Les activités de commerce de distribution exercées par des entités qui ne sont pas classées dans la section G de la CITI, Rev.4, ne sont pas couvertes par les statistiques du commerce de distribution.

1.33. Par convention, les éléments de données qui entrent dans le champ d'application des statistiques du commerce de distribution sont ceux qui reflètent : *a*) les caractéristiques des entités appartenant au secteur du commerce de distribution; *b*) les recettes et autres revenus et achats de ces entités qui sont comptabilisés dans leurs comptes de résultats et utilisés pour le calcul de la production commerciale, de la consommation intermédiaire et de la valeur ajoutée; *c*) les investissements réalisés par des entités dans des actifs non financiers et des variations de stocks; et *d*) des informations sur l'emploi qui sont étroitement liées à la plupart des groupes précédents d'éléments (voir les recommandations détaillées au chap. V). D'autres éléments de données, comme celles qui concernent la situation financière des entités, sont explicitement exclues et compilées dans le cadre de statistique financières ou autres.

Chapitre II

Unités statistiques et unités déclarantes

A. Présentation générale

2.1. *Entités économiques.* Le champ d'application du monde des entités économiques engagées dans le commerce de distribution est vaste, puisqu'il va des petites entités exerçant une seule activité ou très peu d'activités dans un seul emplacement géographique ou à partir d'un seul emplacement, à de grandes entités complexes exerçant de nombreuses activités différentes, parfois dans de nombreux emplacements géographiques ou à partir de nombreux emplacements. Les entités économiques engagées dans le commerce de distribution varient en termes de structure juridique, comptable, d'organisation et d'exploitation. Dans les grandes entités complexes, les unités dans lesquelles ou à partir desquelles a lieu l'activité économique, sont groupées à des fins de gestion, d'administration et de prise de décisions, en structures hiérarchiques. Les unités organisationnelles les plus élevées détiennent, contrôlent ou gèrent les unités de production moins élevées au niveau desquelles les décisions de production sont prises ou la production a lieu. Une entité économique peut être structurée selon des critères géographiques, juridiques ou opérationnels. Elle peut avoir une seule structure ou plusieurs structures pour exécuter différentes fonctions ou pour servir différents objectifs.

2.2. Dans les entités complexes, la gestion des affaires financières de l'entreprise est généralement assurée à un niveau d'organisation plus élevé que celle du commerce de gros ou des opérations de détail. Les systèmes comptables des entreprises reflètent habituellement cette structure de gestion en reproduisant la hiérarchie de la responsabilité de gestion pour les opérations de l'entreprise. Dans la mesure où les comptes requis pour soutenir les fonctions de gestion et de prise de décisions, que ce soit sur le plan financier ou sur le plan de la production, sont en général tenus pour le niveau correspondant de responsabilité de gestion, il s'ensuit que la capacité de communiquer des données varie suivant le niveau structurel.

2.3. *Collecte de données auprès d'entités économiques.* Les statistiques économiques en général et les statistiques du commerce de distribution en particulier doivent tenir compte des structures susmentionnées pour compiler les données qui sont les plus utiles pour l'analyse économique. Toutefois, les structures juridiques et opérationnelles des entités économiques, ainsi que leurs pratiques de conservation des données, telles qu'élaborées dans la plupart des pays, ne sont pas adaptées à des fins statistiques. Il est donc souhaitable d'avoir des indications sur la définition des unités statistiques, déclarantes et de collecte à utiliser lors de la collecte de données, de façon à pouvoir produire des statistiques comparables sur le plan national et international.

2.4. *Unités statistiques.* Une unité statistique est une entité au sujet de laquelle on cherche des informations et pour laquelle des statistiques sont à terme compilées. C'est l'unité qui est à la base des agrégats statistiques et à laquelle se réfèrent les données présentées sous forme de tableau. Ces unités peuvent être réparties en deux catégories :

- a) *Les unités d'observation* : entités juridiques, organisationnelles ou physiques identifiables qui sont capables, effectivement ou potentiellement, de communiquer des données concernant leurs activités;
- b) *Les unités analytiques* : entités créées par les statisticiens (également appelées constructions statistiques), souvent en séparant ou en combinant des unités d'observation pour compiler des statistiques qui soient plus détaillées et plus homogènes que celles que permettraient de compiler les unités d'observation. Bien que les unités analytiques ne puissent pas elles-mêmes communiquer de données sur leurs activités, il existe des méthodes indirectes d'estimation statistique, y compris l'imputation de ces données. On peut citer comme exemples d'unités analytiques les unités de production homogènes et les unités locales de production homogènes.

2.5. *Unités de collecte*. Une unité de collecte est l'unité à partir de laquelle les données sont obtenues et par laquelle les formulaires statistiques sont remplis. En fait, il s'agit plutôt d'une adresse de contact ou d'une personne à contacter que d'une unité. Toute entité qui possède des informations intéressantes, d'un point de vue statistique, sur des unités statistiques, peut éventuellement servir d'unité de collecte. Par exemple, si des entités laissent un bureau de comptabilité remplir le formulaire, ce bureau est l'unité de collecte.

2.6. *Unités déclarantes*. Une unité déclarante est l'unité au sujet de laquelle les données sont communiquées. En général, lorsqu'une entité communique les données requises sur les caractéristiques et les activités de tous ses sites d'implantation, ces sites sont les unités déclarantes. Dans ce cas, ces entités sont statistiquement observables et sont à la fois des unités statistiques et déclarantes.

2.7. Il faut noter que, dans la pratique, les unités statistiques, déclarantes et de collecte coïncident souvent les unes avec les autres. Ce n'est toutefois pas le cas si les unités statistiques sont analytiques. Il convient d'établir une distinction entre ces unités parce qu'elles correspondent à différents stades du processus de collecte et de compilation des données. Dans le cadre de ces recommandations, les unités statistiques sont les plus intéressantes car elles sont à la base des agrégats statistiques et c'est à ces unités que renvoient tous les éléments de données. Les unités de collecte et les unités déclarantes entrent surtout en jeu aux stades de l'échantillonnage et de la collecte de données.

2.8. Si une entité économique exerce plusieurs types d'activités et si une unité statistique distincte est associée à chacune d'entre elles, cette entité est statistiquement complexe. Si cette unité (ou ces unités) est (ou sont) à même de fournir toutes les données requises, aucune collecte de données supplémentaire n'est nécessaire pour l'ensemble de l'entité. Si l'ensemble des données ne peut toutefois pas être obtenu de cette façon, la collecte de données devra également viser l'ensemble de l'entité et, si elle y parvient, répartir les informations supplémentaires entre les unités statistiques. À cet égard, il importe d'assurer que les données communiquées ne comportent pas de double comptage.

B. Définition de quelques unités statistiques

2.9. On trouve des définitions des différents types d'unités statistiques dans l'introduction à la CITI, Rev.4¹⁵. Les pays sont encouragés à utiliser cette publication pour faciliter la comparaison entre les pratiques nationales employées pour les unités statistiques et autres. Les définitions des unités statistiques concernant le commerce de distribution sont reprises ci-dessous.

2.10. *Le groupe d'entreprises*. Un groupe d'entreprises est une association d'entreprises (voir par. 2.12) rassemblées par différents types de liens comme la propriété, la parti-

¹⁵ Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.08.XVII.25.

cipation majoritaire et la direction. Un groupe d'entreprises peut avoir plusieurs centres de décisions, surtout pour la politique concernant la production, les ventes et les profits et peut centraliser certains aspects de la gestion financière et de la fiscalité. Il constitue une entité économique qui est habilitée à faire des choix, notamment en ce qui concerne les unités qui le composent. Un groupe d'entreprises est contrôlé par le chef du groupe, qui est une unité juridique mère, elle-même contrôlée, directement ou indirectement par toute autre unité juridique. Il existe toutefois certaines formes d'associations coopératives ou mutuelles où l'entreprise mère appartient en fait aux unités du groupe.

2.11. L'unité du groupe d'entreprises correspond souvent à un conglomérat lié par un réseau de relations complexes et couvre fréquemment une très large gamme d'activités. Différents sous-groupes peuvent souvent être identifiés au sein d'un groupe d'entreprises. L'utilisation de ce type d'unité à des fins statistiques présente quelques difficultés, surtout pour identifier et suivre les liens parfois instables entre les différentes entreprises.

2.12. *Entreprise*. Une entité économique, en sa qualité de producteur de biens et services, est considérée comme une entreprise si elle est capable, en tant que telle, de posséder des actifs, d'encourir des dettes et d'exercer des activités économiques ainsi que d'engager des transactions avec d'autres entités économiques. Une entreprise est un agent économique qui dispose d'autonomie en matière de décisions financières et d'investissements, et qui dispose d'autorité et assume la responsabilité en matière d'allocation des ressources pour la production des biens et services. Elle peut exercer une ou plusieurs activités productives sur un ou plusieurs sites.

2.13. Une entreprise participant au commerce de distribution peut être une société, une organisation à but non lucratif ou une entreprise non constituée en société. Une entreprise constituée en société est une entité économique complète qui est capable d'engager toute une série de transactions, alors que le terme « entreprise non constituée en société » fait référence aux ménages en tant qu'entité économique uniquement en leur qualité de producteurs de services du commerce de distribution. Une organisation à but non lucratif est aussi une entité économique constituée pour servir et promouvoir les intérêts des unités de commerce de distribution.

2.14. *Établissement*¹⁶. Le terme « établissement » s'entend d'une entreprise ou d'une partie d'entreprise qui est située dans un lieu unique et dans laquelle une seule activité productive est exercée ou dans laquelle la principale activité productive représente la plus grande part de la valeur ajoutée. Même si la définition d'un établissement prévoit la possibilité d'une ou plusieurs activités secondaires, leur importance doit être minime par rapport à celle de l'activité principale. Si une activité secondaire est aussi importante, ou presque aussi importante que l'activité principale, l'unité est plutôt considérée comme une unité locale, telle que décrite ci-dessous (voir par. 2.22).

2.15. Dans le cas de la plupart des petites et moyennes entreprises, l'entreprise et l'établissement seront identiques. En général, il est recommandé de répartir en un ou plusieurs établissements les grandes entreprises qui exercent de nombreuses activités économiques appartenant à différents secteurs, à condition que des unités de production plus petites et plus homogènes puissent être identifiées pour lesquelles les données concernant la production peuvent être compilées de manière significative.

2.16. *Unité d'activité économique*. Suivant la façon dont l'unité d'entreprise est construite et définie, elle peut déjà avoir un certain degré d'homogénéité relativement à ses activités économiques; toutefois, certaines statistiques, dont celles du commerce de distribution, peuvent nécessiter un plus haut degré d'homogénéité. C'est pour cela que l'unité d'activité économique a été définie et est utilisée.

2.17. Une unité d'activité économique est une entreprise ou une partie d'entreprise qui n'exerce qu'un seul type d'activité productive ou dans laquelle la principale activité pro-

¹⁶ L'établissement est aussi appelé unité d'activité économique au niveau local dans le Système européen de comptabilité, 1995 (SEC 1995), par. 2.106.

ductive représente la plus grande part de la valeur ajoutée. Il n'y a pas de restriction prévue par rapport à la région géographique dans laquelle l'activité est exercée. Pour créer de telles unités homogènes, il faut partager l'entreprise en plusieurs subdivisions plus réduites et plus homogènes.

2.18. Bien que le but soit, autant que possible, de répondre au critère d'homogénéité, les deux autres critères, à savoir la disponibilité des données et la situation dans la structure organisationnelle, ne doivent pas être négligés. Pour partager des entreprises en unités d'activité économique, il faut faire un compromis entre l'homogénéité des activités économiques d'une part et, d'autre part, la disponibilité des données et la structure organisationnelle. Dans la plupart des cas, les trois critères sont indissociables : plus l'unité est homogène, moins les données sont disponibles et moins l'unité a de chances d'être perçue comme une entité séparée dans l'organisation. C'est au bureau national de statistique de trouver le bon équilibre. Il est toutefois recommandé de veiller, lors de ce partage, à la disponibilité des données et à la structure organisationnelle. Il faut noter que chaque entreprise doit par définition comporter une ou plusieurs unités d'activité économique. Dans de nombreux cas, l'unité d'activité économique ne peut exister qu'en tant qu'unité statistique analytique.

2.19. Pour définir une unité d'activité économique, il faut noter que toute unité d'activité économique appartenant à la catégorie d'une activité particulière peut exercer une activité secondaire qui ne peut pas être identifiée séparément à partir des documents comptables disponibles.

2.20. *Définition du terme « site ».* Les définitions des termes « établissement » et « unité locale » (voir ci-dessous) utilisent le terme « site » et, dans ce contexte, le sens de ce terme doit donc être éclairci. Le terme « site » peut être interprété de deux façons différentes :

- a) Au sens strict du terme, comme un site spécifique, tel qu'une adresse donnée ou même une pièce dans un bâtiment de bureaux à plusieurs étages. Cette dimension du terme doit être rendue opérationnelle à des fins statistiques car dans certains cas, deux sites non contigus ou même davantage peuvent être considérés comme constituant un seul site comme lorsque, par exemple, deux magasins d'une entreprise commerciale sont tout près l'un de l'autre ou l'un en face de l'autre et qu'il n'existe pas de données séparées pour chacun d'entre eux. En général, la distance entre deux sites doit être assez importante pour justifier la mention de sites séparés, surtout lorsque ces sites appartiennent à la région géographique la plus détaillée pour laquelle des séries de données doivent être compilées;
- b) Comme la combinaison de tous les sites appartenant à une entreprise dans une région géographique. L'identification d'une telle unité statistique permet d'établir une distinction entre provinces, États, comtés, municipalités, villes et mêmes des entités plus petites comme les blocs mesh¹⁷. En conséquence, si des activités sont exercées dans deux sites ou même davantage dans, par exemple, la même municipalité, ville ou zone géographique restreinte similaire, il sera acceptable, en termes de concept d'unité locale, de considérer tous ces sites comme une seule unité locale.

2.21. L'interprétation à appliquer, entre ces deux possibilités, dépend des statistiques en question. Si l'on compte par exemple, le nombre de magasins au détail dans une certaine région, ou si les processus de production sont analysés, le site en temps que site individuel est l'unité qui convient; si, en revanche, l'emploi est l'objet des statistiques, tous les sites d'une entreprise au sein de la plus petite région géographique peuvent très bien être considérés comme une unité locale.

2.22. *Unité locale.* Les entreprises exercent souvent leur activité productive sur plusieurs sites et pour obtenir la répartition géographique des données collectées, il faut

¹⁷ Le concept de base qui régit les statistiques référencées sur le plan géographique, est que les données sont regroupées pour la région dans laquelle une activité a effectivement lieu. Un bloc mesh est une unité géographique de base qui peut servir à coder des particuliers ou des entreprises et à regrouper des données concernant des particuliers ou des unités.

partager lesdites entreprises en conséquence. Ainsi, une unité locale est définie comme une entreprise, ou une partie d'entreprise (par exemple, un atelier, une usine, un entrepôt, un bureau, une mine ou un dépôt), qui exerce une activité productive sur un site ou à partir d'un site. Cette définition n'a qu'une dimension dans la mesure où elle ne fait pas référence au type d'activité qui est exercée par l'unité.

2.23. *Établissement auxiliaire.* Si un établissement exerçant des activités purement auxiliaires (voir par. 3.10) est statistiquement observable, à savoir que des comptes séparés sont facilement disponibles pour la production qu'il exécute ou, s'il se trouve dans un site géographiquement différent des établissements qu'il sert, il peut être souhaitable et utile de le considérer comme une unité séparée, c'est-à-dire un établissement auxiliaire, et de lui allouer une classification industrielle correspondant à sa principale activité (voir par. 3.8). Il est toutefois recommandé de ne créer des établissements séparés que si les données de base appropriées sont disponibles sur, par exemple, la valeur de la consommation intermédiaire, la rémunération des salariés, la formation brute de capital fixe et l'emploi.

2.24. La production des établissements auxiliaires doit être calculée sur la base d'une somme de coûts, c'est-à-dire sur la base de tous les coûts de sa production, y compris les coûts du capital utilisé dans la production. La production d'une unité auxiliaire est considérée comme la consommation intermédiaire des établissements qu'elle sert et doit être allouée en utilisant un indicateur approprié comme la production, la valeur ajoutée ou l'emploi de ces établissements. Les holdings ne sont pas des unités auxiliaires; les fonctions qu'elles accomplissent pour contrôler et diriger leurs filiales ne sont pas des activités auxiliaires.

2.25. *Société auxiliaire.* Une compagnie d'import-export peut juger avantageux, pour des raisons fiscales ou autres, de créer une filiale uniquement pour que celle-ci puisse exercer certaines activités auxiliaires dans son propre intérêt. Elle peut par exemple créer une filiale à qui elle cède la propriété de ses terrains, bâtiments ou équipements et dont la seule fonction est de les louer de nouveau à la société mère; ou elle peut créer une filiale pour tenir ses comptes et ses registres sur une installation informatique séparée, etc. Ce sont des unités artificielles créées pour éviter les impôts, pour minimiser les dettes en cas de faillite ou pour assurer d'autres avantages techniques au titre de la législation fiscale ou de la législation sur les entreprises en vigueur dans un pays donné. Il est recommandé de ne pas considérer les sociétés auxiliaires comme des unités statistiques séparées mais comme une partie intégrante de la société mère et leurs comptes sont consolidés avec ceux de la société mère.

C. Recommandations sur les unités statistiques, déclarantes et de collecte

2.26. Pour décrire l'activité économique des unités de commerce de distribution, les deux principaux types de données nécessaires sont les suivants : a) les données concernant la production, basées sur la gestion et la comptabilité analytique des unités commerciales¹⁸; et b) les données financières, basées sur leurs documents comptables¹⁹. Ces types de statistiques sont nécessaires pour analyser le secteur du commerce de distribution ainsi que pour compiler les comptes nationaux. Pour établir ces statistiques, il faut identifier et utiliser systématiquement les unités statistiques, déclarantes et de collecte. Les recommandations concernant ces unités sont énoncées ci-dessous.

2.27. Sachant que le SCN, 2008 recommande l'établissement comme unité statistique la plus appropriée pour les données sur la production et l'emploi et que la compilation des données doit être homogène et bien répartie sur le plan géographique, les pays sont encouragés à se servir de l'établissement comme unité statistique pour les statistiques du commerce de distribution. Dans la majorité des cas, l'établissement et l'entreprise sont identiques et tous les types de données peuvent donc être obtenus à partir de la même source.

¹⁸ En général, les statistiques sur la production comprennent des données sur les recettes d'exploitation provenant de la vente de biens et services produits et les coûts associés, salaires, amortissement et bénéfice d'exploitation.

¹⁹ Ces documents comportent le compte de résultats consolidé et le bilan des unités commerciales.

Dans ces cas, un établissement/entreprise peut non seulement servir d'unité statistique mais aussi d'unité déclarante et de collecte. Toutefois, si un établissement fait partie d'une entreprise composée de plusieurs établissements, il se peut qu'il n'ait pas accès à toutes les informations nécessaires (par exemple financières). Dans ces circonstances, l'entreprise à laquelle appartient un établissement donné peut servir d'unité de collecte fournissant des données sur les activités de cet établissement aux autorités statistiques.

2.28. Les pays sont encouragés à collecter des données pour tous les établissements concernés appartenant à une entreprise composée de plusieurs établissements dans un pays. Dans le cas d'entreprises gérant des succursales sur les territoires économiques de plusieurs pays, il faut veiller à assurer que les données reflétant les activités des établissements qui sont des unités résidentes dans d'autres économies ne soient pas incluses dans les statistiques du commerce de distribution du pays compilateur.

2.29. S'il est possible d'obtenir par d'autres moyens un degré suffisant d'homogénéité et la répartition géographique souhaitée ou si les données ne sont pas disponibles au niveau de l'établissement, l'entreprise peut servir d'unité statistique et les pays peuvent limiter leurs activités de collecte de données aux entreprises dont la principale activité est le commerce de distribution. Certains pays qui cherchent à atteindre la plus grande homogénéité possible et la répartition la plus détaillée, peuvent trouver pratique d'utiliser l'établissement comme unité statistique pour la collecte d'éléments de données non financiers tout en utilisant l'entreprise pour la collecte de données financières.

2.30. L'unité d'activité économique diffère de l'établissement par le fait qu'il n'y a pas de restriction relative à la zone géographique dans laquelle un type donné d'activité est exercé par une entité juridique unique. Dans certains cas, la disponibilité des données en fonction du type d'activité peut garantir l'utilisation de cette unité plutôt que de l'établissement, pour des enquêtes commerciales. Dans certains cas, par exemple, les données sur la formation de capital fixe, les stocks et les ventes peuvent être facilement disponibles pour les unités d'activité économique et non pour les établissements; en même temps, l'intérêt pour la classification des données en fonction de la région ou de la taille de l'établissement peut être minimal. Plus généralement, l'unité d'activité économique peut être considérée, à de nombreuses fins, comme une solution qui peut remplacer celle de l'établissement dans les pays où les plus grandes entreprises composées de plusieurs établissements organisent leurs registres sur cette base. Toutefois, si l'unité d'activité économique est utilisée dans ces cas, il serait utile d'indiquer la relation entre ces unités et les unités utilisées dans d'autres études.

2.31. L'unité locale sert d'unité statistique pour compiler des types de données particulières pour lesquelles la répartition par activité n'est pas nécessaire; en tant que telle, il n'est pas recommandé de l'utiliser dans les statistiques du commerce de distribution. Toutefois, si le critère de l'unité d'activité économique peut être attribué à l'unité locale et la situe dans le cadre de la section G de la CITI, Rev.4, l'unité devient un établissement et peut servir pour les statistiques du commerce de distribution à la fois comme unité statistique et déclarante.

2.32. L'unité du groupe d'entreprises est trop diverse et instable par nature pour pouvoir être adoptée comme unité statistique dans les statistiques du commerce de distribution. Toutefois, le groupe d'entreprises est utile pour les analyses financières et pour étudier les stratégies d'une société. En conséquence, si les statistiques du commerce de distribution peuvent être présentées sur la base d'un groupe d'entreprises, cela jouera un rôle important à des fins analytiques.

2.33. L'unité de collecte peut être n'importe quelle entité en mesure de fournir au bureau national de statistique des données fiables et respectant les délais concernant les unités statistiques adoptées.

D. Correspondance entre quelques entités spécifiques au commerce de distribution et des unités statistiques

2.34. *Chaînes de détaillants.* Le secteur du commerce de détail a connu, ces dernières décennies, dans presque tous les pays, des changements importants en termes de catégorie, taille et structure des unités. La dominance des chaînes de magasins de détail est l'une des évolutions les plus notables sur les marchés de détail. Les chaînes de détaillants sont des formes d'organisation des unités du commerce de détail qui ont principalement leur place dans le commerce de détail mais aussi dans d'autres activités axées sur les services. Les chaînes de détaillants englobent toute une gamme de points de vente au détail qui partagent une marque et opèrent sous la même propriété ou la même direction centrale. Ces magasins peuvent être des succursales, appartenant à une unité juridique, ou des franchises, appartenant à des personnes physiques ou à des sociétés et exploitées sous contrat avec la société mère. Si une chaîne de détaillants opère dans le cadre d'une seule propriété, il y aura une seule entreprise commerciale avec plusieurs établissements, correspondant aux différents sites. Si une chaîne de détaillants opère dans le cadre d'un accord de franchise, il y aura plusieurs entreprises, correspondant au nombre de franchisés.

2.35. Les chaînes de détaillants sont nées suite à l'intégration verticale des activités de commerce de détail en une seule et même catégorie d'activités de commerce de détail (à savoir en vendant le même type de marchandise, qu'il s'agisse de produits alimentaires, meubles, etc.). Sur la base de leur type d'exploitation (voir par. 3.28), les chaînes de détaillants sont classées dans la catégorie des commerces de détail en magasin. De nombreux pays introduisent le nombre minimum de sites de détail exploités par des chaînes de détaillants comme critère supplémentaire pour les distinguer des autres commerces en magasin. Les magasins de chaînes diffèrent à bien des égards des magasins sur un seul site; l'une des différences importantes est leur taille. En général, ils offrent des prix bas pour des marchandises spécifiques et tirent leurs profits du volume de ventes élevé plutôt que d'une marge bénéficiaire élevée.

2.36. Si une chaîne de détaillants opère dans plusieurs provinces ou États et si les données sous-nationales sont importantes pour l'économie d'un pays, il est recommandé que la chaîne donne une liste de tous les sites où elle opère ainsi que les totaux pour certains des éléments de données essentiels, comme le nombre d'employés, le chiffre d'affaires, les salaires, etc., séparément pour chacun des sites. D'autres méthodes comme l'utilisation de données administratives (les données sur l'emploi par exemple) provenant d'un registre du commerce, comme moyen pour affecter des activités de l'économie nationale au niveau sous-national, peuvent aussi être envisagées pour réduire la charge des répondants. Dans ce cas, chaque magasin sera considéré comme un établissement séparé, du fait que sa production et sa valeur ajoutée seront calculées proportionnellement aux données disponibles par site, ce qui permettra ainsi d'affecter l'activité commerciale au site sur lequel elle a vraiment lieu et de faciliter l'estimation de la production commerciale régionale et l'établissement du produit intérieur brut régional.

2.37. *Le commerce des grands magasins/« magasins à l'intérieur de magasins ».* Un grand magasin est un établissement de détail qui se caractérise par le fait qu'il vend une large gamme de produits sans ligne de marchandises prédominante (magasins non spécialisés). Certains grands magasins peuvent faire partie d'une chaîne de détaillants, alors que d'autres peuvent être des magasins isolés.

2.38. Les grands magasins sont des formes d'organisation du commerce de détail qui peuvent compliquer la mise en œuvre de règles pour identifier les unités locales (voir par. 2.22). En principe, dans presque tous les cas, les unités locales de détail seront précisément équivalentes aux magasins de détail. L'exception qui confirme cette règle vient de la forme de commerce représentée par les « magasins dans des magasins » où un grand magasin loue une partie de son espace de vente au détail à d'autres détaillants. Alors qu'un simple

client peut croire qu'il n'y a qu'un magasin, le fait qu'une unité locale est définie comme une partie d'une entreprise fait qu'il y a plusieurs unités locales et tout autant de magasins. Il est recommandé, dans le cas de magasins dans des magasins, que le commerce des grands magasins et tous les autres magasins situés dans les mêmes locaux soient considérés comme des unités statistiques distinctes.

2.39. *La franchise.* Le fonctionnement d'un réseau de franchise génère une méthode de conduite des affaires qui est courante dans un certain nombre d'activités de services, surtout dans le commerce de détail. Les franchisés sont des unités juridiques indépendantes qui signent un contrat avec une autre unité juridique, le franchiseur, pour exercer une activité utilisant des marques, des styles de transactions et une assistance au marketing fournis par le franchiseur, généralement en échange d'une rémunération ou d'une part des ventes ou des bénéfices. Un contrat de franchise comporte habituellement un certain nombre de clauses restrictives limitant la liberté de choix du franchisé en imposant, par exemple, des normes pour les biens et services à produire, leur qualité et leur prix. Le franchisé peut être tenu d'obtenir des fournitures de la part du franchiseur et de verser une contribution à certains services organisés par le franchiseur qui sont communs à l'ensemble du réseau. Le franchiseur, à son tour, offre des économies d'échelle sans priver complètement le franchisé de son autonomie, par exemple, en assumant la responsabilité du marketing collectif.

2.40. Il est recommandé de considérer les franchisés exerçant des activités du commerce de distribution comme des entreprises distinctes parce qu'elles se composent d'un ensemble complet de facteurs de production et courent tout le risque de l'entreprise. Les franchisés se conforment aussi à la définition d'une entreprise qui a besoin d'autonomie mais permet à cette autonomie d'être un peu restreinte (« un certain degré d'autonomie » est nécessaire); de plus, une comptabilité complète n'est généralement disponible qu'au niveau des franchisés séparés.

2.41. *Marchés, marchés en plein air, etc.* Ce sont des sites extérieurs où les biens et services sont échangés. Il en existe traditionnellement dans de nombreux pays et ils fonctionnent de façon similaire quels que soient leur appellation et leur emplacement (dans la rue, sur la place du marché ou dans tout autre lieu spécifique). Les négociants (ou producteurs) ont des étals mais pas de magasins entiers. Il est toutefois également possible d'avoir des magasins associés. Les marchés sont souvent permanents mais ils peuvent aussi être temporaires, avec des étals un ou deux jours par semaine seulement. Certains marchés sont progressivement remplacés par des centres commerciaux sur une surface non négligeable et des locaux spécialement organisés comme ceux des grands magasins.

2.42. En général, une autre unité est le propriétaire et gère l'emplacement où le marché est situé. Le propriétaire peut être une municipalité ou une société et pour pouvoir vendre sur ces sites, les négociants doivent obtenir une licence ou payer un droit. Dans ce cas, le traitement recommandé pour ces unités sera similaire à celui des grands magasins (voir par. 2.34 et 2.35) lorsqu'ils louent un espace de commerce de détail à des détaillants individuels, c'est-à-dire que les détaillants individuels au marché et leur propriétaire seront considérés comme des unités statistiques distinctes. En même temps, le marché aura autant d'unités locales qu'il y a d'étals. Il faut noter que les agriculteurs qui vendent leur production sur des marchés agricoles ne sont pas considérés comme des unités commerciales (voir par. 1.14). La vente est considérée comme une activité secondaire par rapport à la production de produits agricoles et ces unités sont classées dans la division 01, Agriculture et production d'origine animale, chasse et activités de service annexes, de la CITI, Rev.4.

E. Unités statistiques du secteur non structuré

2.43. *Secteur non structuré.* Le secteur non structuré constitue un phénomène économique qui se manifeste de différentes façons dans différents pays. Sa taille et son impor-

tance peuvent aussi dépendre des structures sociales, des politiques économiques nationales et locales et des efforts de contrôle de chaque pays. Il peut englober pratiquement toutes sortes d'activités économiques et d'activités des ménages, avec différentes formes de fonctionnement. Un grand nombre d'activités non structurées sont exercées sans emplacement fixe, dans des maisons, de petits magasins ou ateliers. Les activités non structurées vont, par exemple des vendeurs de rue aux cireurs de chaussures en passant par bien d'autres activités qui nécessitent peu ou pas de capital ou de compétences. Il peut aussi s'agir d'activités qui demandent un certain investissement financier ou un certain niveau de compétences comme la confection et la réparation d'automobiles. De nombreuses entreprises du secteur non structuré sont gérées par une personne travaillant soit seule, en tant qu'entrepreneur indépendant, soit avec l'aide de membres de sa famille non salariés, même s'il arrive que d'autres microentrepreneurs non structurés engagent des travailleurs salariés.

2.44. Le secteur non structuré a été défini par la Conférence internationale des statisticiens du travail en fonction des types d'unités de production dont il est composé. D'après cette conférence, le secteur non structuré peut se caractériser par le fait qu'il est composé d'unités qui sont engagées dans la production de biens ou services avec, pour principal objectif, la génération d'emplois et de revenus pour les personnes concernées, et qui opèrent dans les limites de production prévues par le Système de comptabilité nationale²⁰. Ces unités opèrent généralement à un niveau peu élevé de l'organisation, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital comme facteurs de production, et à petite échelle. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont principalement basées sur un emploi occasionnel, un lien de parenté ou des relations personnelles et sociales plutôt que sur des arrangements contractuels avec des garanties officielles. Il est recommandé aux pays de définir le secteur non structuré en termes de caractéristiques des unités de production dans lesquelles ont lieu les activités et non en termes de caractéristiques des personnes concernées ou de leurs emplois.

2.45. *Entreprises du secteur non structuré.* Elles constituent un sous-ensemble des entreprises individuelles non constituées en sociétés²¹, c'est-à-dire des entreprises appartenant à des particuliers ou des familles, qui ne sont pas constitués en entités juridiques séparées indépendantes de leurs propriétaires, avec au moins une partie de la production à vendre ou à échanger sur le marché et pour lesquels aucune comptabilité complète n'est disponible qui permettrait une séparation financière des activités de production de l'entreprise par rapport aux autres activités de son ou de ses propriétaire(s). Le capital fixe et autre capital utilisé n'appartiennent pas à l'entreprise en tant que telle mais aux membres de la famille. Du fait que les dépenses pour la production ne se distinguent généralement pas des dépenses de la famille et que les immobilisations corporelles comme des bâtiments ou des véhicules peuvent être utilisés indistinctement à des fins commerciales ou individuelles, ces entreprises ne peuvent pas être considérées comme des quasi-sociétés et classées dans le secteur des sociétés.

2.46. *Critères supplémentaires pour définir les entreprises du secteur non structuré.* Outre l'exclusion des entreprises individuelles produisant exclusivement pour leur propre usage final, les pays devraient restreindre le champ du secteur non structuré en établissant des critères supplémentaires pour inclure des entreprises individuelles. Les critères supplémentaires suivants devraient être utilisés pour définir les entreprises du secteur non structuré :

- a) *Taille.* La taille des entreprises du secteur non structuré en termes d'emploi devrait être inférieure à un seuil déterminé au niveau national; et/ou
- b) *Non-enregistrement des entreprises et/ou de leurs employés.* Les entreprises du secteur non structuré ne doivent pas être enregistrées conformément à des formes spécifiques de la législation nationale (telles que la législation industrielle, commerciale, ou fiscale, les lois relatives aux prestations sociales, les lois de réglemen-

²⁰ Pour plus de précision, voir la résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur non structuré, adoptée par la quinzième Conférence internationale des statisticiens du travail (janvier 1993), sur le site <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/res/index.htm>.

²¹ Les entreprises familiales marchandes non constituées en sociétés sont créées pour produire des biens ou services à vendre ou à échanger sur le marché. Elles comprennent des entreprises non constituées en société détenues et gérées par les membres de plusieurs familles ou plusieurs membres d'une même famille, et des partenariats non constitués en société ainsi que des coopératives formées par des membres de différentes familles, si celles-ci manquent de comptes complets. Voir SCN, 2008, chap. 4, intitulé « Unités et secteurs institutionnels ».

tation des groupes de professionnels, ou des lois ou réglementations similaires établies par des organes législatifs nationaux). Il faut noter que ce critère ne s'applique pas aux réglementations adoptées par des autorités locales en vue d'obtenir une licence commerciale ou une autorisation d'exploitation d'une activité.

2.47. Une unité de production dans le secteur non structuré est désormais définie comme une entreprise individuelle qui a au moins quelques produits à vendre ou à échanger qui répondent à l'un au moins des critères suivants : un nombre d'employés inférieur à un seuil déterminé au niveau national et le non-enregistrement de l'entreprise et/ou de ses employés en vertu de formes spécifiques de la législation nationale.

2.48. *Types d'entreprises du secteur non structuré.* Il existe deux types d'entreprises du secteur non structuré :

a) *Les entreprises non structurées à leur propre compte.* Selon les pays, il faut considérer comme non structurées soit toutes les entreprises à leur propre compte, soit seulement celles qui ne sont pas enregistrées en vertu de formes spécifiques de législation nationale. Dans la mesure où la majorité des entreprises à leur propre compte sont petites, aucun critère de taille n'est recommandé pour les définir. Les entreprises non structurées à leur propre compte peuvent employer occasionnellement des salariés et des employés apportant leur contribution dans le cadre familial, mais n'engageront pas d'employés de façon permanente;

b) *Entreprises d'employeurs non structurés.* Ce sont des entreprises individuelles détenues et gérées par des employeurs, soit seules soit en partenariat avec des membres de la même famille ou d'autres familles, qui emploient en permanence un ou plusieurs employés.

2.49. *Entreprises du secteur non structuré opérant dans le commerce de distribution.* Ce sont toutes les unités de production qui pratiquent la revente de biens neufs ou d'occasion et de services sur le marché et qui ont les caractéristiques décrites aux par. 2.44 et 2.45 ci-dessus. Les activités peuvent être exercées à l'intérieur ou à l'extérieur du domicile du propriétaire de l'entreprise et dans des locaux identifiables ou non ou sans site fixe. Les unités mobiles (sans site fixe) dans le secteur du commerce de distribution, telles que les vendeurs de rue et les colporteurs doivent être considérées comme des entreprises séparées si elles sont constituées de personnes indépendantes, et comme des employés si elles travaillent pour des entreprises d'employeurs non structurés qui répondent aux critères prévus pour les entreprises. Il est recommandé que les entreprises du secteur non structuré exerçant des activités commerciales comportent des entreprises de zones urbaines et de zones rurales.

Chapitre III

Caractéristiques des unités statistiques

3.1. Les caractéristiques des unités statistiques sont des éléments de données utilisés pour leur identification unique, pour leur classification au sein d'une zone d'activité particulière du commerce de distribution et pour la description de différents aspects de leur structure, de leur fonctionnement et de leur relation avec d'autres unités. La possession d'informations sur les caractéristiques des unités statistiques est une condition préalable nécessaire à une organisation efficace d'études d'échantillons statistiques ainsi qu'à l'établissement de comparaisons et de liens entre les données provenant de diverses sources, ce qui réduit considérablement les répétitions lors de la collecte de données et la charge des répondants.

3.2. Les principales caractéristiques de l'unité statistique sont son code d'identification, le site, le type d'activité, le type d'exploitation, le type d'organisation économique, le type d'organisation juridique, le type de propriété, la taille et les caractéristiques démographiques. La liste n'est pas exhaustive mais ces caractéristiques représentent les plus importantes du point de vue de la comparabilité internationale et de l'intérêt qu'elles présentent aussi sur le plan national. Elles permettent quatre types distincts d'analyse :

- *Analyse géographique*, ou analyse détaillée de la performance des régions ou des sous-régions d'un territoire économique par rapport au total national;
- *Analyse de l'activité*, relative à la structure ou au cycle conjoncturel de production d'une activité ou à la comparaison de la performance relative de plusieurs activités pendant des périodes de référence ou entre ces périodes;
- *Analyse juridique et analyse de la propriété*, permettant une comparaison des performances entre les divers types de propriété et de contrôle tels que présentés par exemple, par des entreprises publiques, privées et sous contrôle étranger, par activité économique et entre activités économiques;
- *Analyse de la catégorie de taille*, montrant la relation entre les différentes catégories de tailles d'entreprises et leurs activités et performances, ainsi que les différentes structures de taille des activités, en donnant une indication sur le degré de concentration et la concurrence. Ce type d'analyse est particulièrement important pour étudier la démographie commerciale.

A. Code d'identification

3.3. Le code d'identification est un numéro unique attribué à une unité statistique, qui peut comporter des chiffres identifiant la situation géographique, le type d'activité économique, si une unité est une unité productrice principale ou une unité auxiliaire, le lien avec ses filiales ou le siège principal, le cas échéant, etc. L'identification unique des unités statistiques est nécessaire pour : *a)* permettre leur enregistrement dans un registre commercial statistique ou les inclure dans une base de sondage; *b)* permettre la collecte d'informations sur lesdites unités via des sources administratives; *c)* fournir une base d'échantillonnage pour les enquêtes statistiques; et *d)* permettre une analyse démographique de la population des unités. Le code d'identification ne doit pas changer pendant toute la durée de vie de l'unité,

même si certaines autres caractéristiques de l'unité peuvent changer. Les codes d'identification communs, partagés avec les autorités administratives et d'autres services gouvernementaux, facilitent grandement le travail statistique, y compris la connexion du registre commercial statistique, si elle a été établie, avec d'autres registres.

B. Emplacement

3.4. *Emplacement physique de l'entreprise, adresse postale, personne à contacter.* L'emplacement est défini comme l'endroit où l'unité exerce physiquement ses activités et non l'endroit qui correspond à son adresse postale. Cette caractéristique joue deux rôles importants : l'identification de l'unité et sa classification par région géographique, de préférence au niveau le plus détaillé; et l'allocation de l'activité économique de l'unité à l'emplacement où elle est effectivement exercée, si l'unité opère dans plusieurs emplacements. Cette allocation est importante pour mesurer la production régionale (produit intérieur brut régional et autres indicateurs économiques) et réaliser des analyses économiques régionales. Du fait que la classification des unités par emplacement présente un intérêt particulier sur le plan national, toute classification géographique doit établir une distinction entre les principales régions économiques ou les divisions administratives du pays, allant de vastes régions (États ou provinces) à des régions locales (villes), en passant par des régions intermédiaires.

3.5. Les renseignements sur l'adresse postale, les numéros de téléphone et de télécopie, l'adresse électronique et la personne à contacter sont également des variables importantes de l'identification, car ils sont nécessaires pour l'envoi des questionnaires statistiques et permettent de communiquer par écrit avec l'unité et de transmettre les questions appropriées sur son activité. Il est essentiel de mettre à jour les informations en cas de changement de ces variables pour assurer l'efficacité du travail des autorités statistiques.

3.6. *Emplacement en cas d'entreprises ayant plusieurs établissements.* Lorsqu'une entreprise n'a qu'un établissement, ladite entreprise et ledit établissement peuvent ou non être situés au même emplacement et avoir la même adresse. L'adresse de l'entreprise est souvent utilisée à des fins administratives et l'adresse de l'établissement à des fins statistiques. La prudence est recommandée lorsqu'il s'agit de grandes entreprises complexes. Selon l'identité de l'unité déclarante pour une enquête statistique donnée, l'entreprise à plusieurs établissements peut être priée de donner des précisions sur l'emplacement de chacun de ses établissements, ou l'établissement peut être prié de donner le nom et l'emplacement de l'entreprise à qui il appartient. Dans certains cas, il peut s'avérer nécessaire de correspondre avec à la fois l'établissement et l'entreprise du fait qu'en général, l'unité qui donne les renseignements sur l'emploi, par exemple, sera différente de celle qui donne les informations financières.

C. Type d'activité²²

3.7. *Type d'activité.* Le type d'activité est défini comme le type de production auquel se livre une unité. La caractéristique du type d'activité est la principale variable utilisée pour déterminer si une unité statistique donnée entre ou non dans le champ des statistiques du commerce de distribution et, si c'est le cas, à quelle catégorie d'activité du commerce de distribution elle appartient. La Commission de statistique, lors de sa trente-septième session, a décidé de recommander que la CITI, Rev.4, soit reconnue comme la norme internationale pour la classification de l'activité économique²³. Conformément à cette décision, il est recommandé que le type d'activité des unités statistiques soit déterminé suivant les termes de la CITI, Rev.4²⁴, par application des règles de classification énoncées dans son introduction. Si les pays suivent un système différent de classification nationale des activités, il faudra cher-

²² Le texte de la présente section est basé sur la CITI, Rev.4.

²³ Voir *Official Records of the Economic and Social Council, 2006, Supplement n° 4* (E/2006/24), chap. I, sect. C, décision 37/105 ; voir aussi <http://unstats.un.org/unsd/statcom/sc2006.htm>.

²⁴ <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27&Lg=1>.

cher à établir une correspondance complète au moins au niveau de deux chiffres de la CITI, Rev.4 (c'est-à-dire le niveau de la division).

3.8. *Activité principale.* L'activité principale d'une unité est l'activité qui contribue le plus à la valeur ajoutée de cette unité ou l'activité dont la valeur ajoutée dépasse celle de toute autre activité de l'unité. Il n'est pas nécessaire que l'activité principale représente au moins 50 % de la valeur ajoutée totale d'une unité.

3.9. *Activité secondaire.* Une activité secondaire est une activité exercée par une unité en plus de l'activité principale et dont la production, comme celle de l'activité principale, doit pouvoir être livrée en dehors de l'unité. La valeur ajoutée d'une activité secondaire doit être inférieure à celle de l'activité principale. La plupart des unités exercent au moins certaines activités secondaires.

3.10. *Activités auxiliaires.* Une activité productive exercée avec pour seul objectif de produire un ou plusieurs types courants de services pour la consommation intermédiaire au sein d'une même entreprise, est qualifiée d'activité auxiliaire. Il peut s'agir par exemple de comptabilité, transport, stockage, achats, promotion des ventes, nettoyage, réparation et entretien, sécurité, etc. Certaines de ces activités au moins sont exercées par toutes les unités. Les activités auxiliaires sont donc là pour soutenir les activités principales et secondaires d'une unité en fournissant des services entièrement ou principalement à l'usage de cette unité.

3.11. Si un établissement exerçant des activités auxiliaires est statistiquement observable, au sens que des comptes séparés pour la production qu'il assure sont facilement disponibles, ou s'il se trouve dans un site géographiquement différent des établissements qu'il sert (voir par. 2.27), il peut être souhaitable et utile de le considérer comme une unité séparée et de le classer dans la catégorie correspondant à son activité principale.

3.12. *Principes généraux pour déterminer le type d'activité des unités statistiques en fonction de la CITI, Rev.4.* Les principes suivants sont recommandés :

- a) Le type d'activité d'une unité statistique est déterminé par la nature de son activité principale; les activités secondaires et auxiliaires ne doivent pas être prises en considération pour classer une unité;
- b) Si l'unité exerce plusieurs types d'activités indépendantes, mais que l'unité elle-même ne peut pas être partagée en unités statistiques distinctes, son type d'activité doit être déterminé en fonction de la catégorie de la CITI, Rev.4, avec, dans ce cas, la plus large part de valeur ajoutée en utilisant la méthode « descendante ». Cette méthode consiste à déterminer d'abord le niveau de classification approprié le plus élevé (un chiffre), puis les niveaux en dessous (deux et trois chiffres) et enfin le niveau de la catégorie (quatre chiffres);
- c) Si la valeur ajoutée ne peut pas être déterminée pour les activités concernées, la classification doit être effectuée en employant des critères de substitution, à condition qu'ils soient appliqués de façon cohérente pour toutes les activités considérées. Ces critères sont :
 - i) Basés sur la production : production brute de l'unité qui est imputable aux biens ou services associés à chaque activité; et valeur des ventes des groupes de produits correspondant à chaque activité;
 - ii) Basés sur les intrants : salaires et heures ouvrées imputables aux différentes activités; et emploi dans les activités en fonction de la proportion de personnes exerçant les différentes activités de l'unité.

3.13. Deux cas dans lesquels des parts considérables des activités d'une unité figurent dans plusieurs catégories de la CITI, Rev.4, sont examinés ci-dessous, en vue d'assurer une plus grande uniformité des décisions de classification.

3.14. *Classification dans le cas d'une intégration verticale.* Il est généralement recommandé de considérer comme toute autre forme d'unité impliquant plusieurs activités, une unité comportant une chaîne d'activités intégrée verticalement, c'est-à-dire une unité où les différents stades de la production sont successivement effectués par la même unité et où la production d'un processus sert d'intrant au processus suivant et la plupart ou l'ensemble de la production du stade final est effectivement vendue sur le marché. Cela veut dire qu'une unité qui a une chaîne d'activités verticalement intégrée doit être classée dans la catégorie correspondant à l'activité principale de cette chaîne, à savoir l'activité qui représente la part la plus importante de la valeur ajoutée, telle que déterminée par la méthode descendante. Si la valeur ajoutée ou les critères de substitution pour les différentes étapes d'un processus à intégration verticale ne peuvent pas être déterminés directement à partir des comptes tenus par l'unité elle-même, des comparaisons avec d'autres unités (basées, par exemple, sur les prix du marché pour les produits intermédiaires et finals) pourront être utilisées. S'il reste encore impossible de déterminer la part de la valeur ajoutée (ou de ses critères de substitution) pour les différents stades de la chaîne d'activités de production, on pourra appliquer des attributions par défaut pour les formes types d'intégration verticale.

3.15. *Classification dans le cas d'une intégration horizontale.* Dans le cas d'une unité à intégration horizontale des activités, c'est-à-dire d'une unité où les activités sont exercées simultanément en utilisant les mêmes facteurs de production, où il n'est pas possible de séparer ces activités, d'un point de vue statistique, en différents processus, de les attribuer à différentes unités ou de donner, de façon générale, des données séparées à leur égard, et où les règles fondées sur l'allocation de valeur ajoutée ou des mesures similaires ne sont pas applicables, il est alors habituellement recommandé de classer cette unité en appliquant d'autres indicateurs, comme la production brute. Il est toutefois reconnu qu'il n'existe pas de bonne règle générale pour identifier la seule activité qui représente le mieux la combinaison que constitue cette intégration horizontale. Les pays sont encouragés à mettre au point leurs propres règles pour cette identification et à les inclure dans les métadonnées à des fins de diffusion nationale et internationale.

3.16. *Principes spécifiques.* Les principes généralement adoptés pour déterminer le type d'activité des unités statistiques doivent être complétés par les critères de classification suivants, spécifiques au commerce de distribution :

- a) Idéalement, l'activité principale de l'unité doit être déterminée en référence à la valeur ajoutée des biens vendus ou des services rendus. Dans la pratique, toutefois, il est souvent impossible d'obtenir des informations sur la valeur ajoutée pour des produits ou des services donnés, et il faut alors déterminer l'activité principale en utilisant des critères de substitution (voir par. 3.12, c). Il est recommandé d'avoir recours, aux fins des statistiques du commerce de distribution, à des critères de substitution basés sur la production pour déterminer l'activité principale des unités commerciales. La marge brute (différence entre le chiffre d'affaires et les achats de biens à revendre ajustée en fonction des variations de stocks) est théoriquement le meilleur indicateur de production pour les activités commerciales. Toutefois, comme cette marge n'est pas facilement disponible dans les enquêtes commerciales, la valeur du chiffre d'affaires est le deuxième indicateur de production possible. Il faut noter que l'utilisation du chiffre d'affaires comme critère de substitution peut poser des problèmes car, dans certains cas, la proportionnalité du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée peut varier dans un seul et même type de commerce de gros et de détail ainsi qu'entre des activités commerciales. Le chiffre d'affaires du commerce de gros et de détail à son propre compte représente généralement, par exemple, une part beaucoup plus basse de la valeur ajoutée que celle d'un commerce avec commission. Il faut envisager d'utiliser les indicateurs d'entrants, tels que les salaires imputables aux

différentes activités et à l'emploi suivant la proportion de personnes exerçant lesdites activités de l'unité, pour déterminer l'activité principale des unités où aucun critère de substitution n'est disponible pour la production;

- b) La CITI, Rev.4 est plus explicite en ce qui concerne les cas où il faut appliquer la méthode descendante pour classer les unités dans les divisions 46, Commerce de gros, sauf de véhicules automobiles et de motocycles, et 47, Commerce de détail, sauf de véhicules automobiles et de motocycles. Du fait de la sous-structure spécifique des divisions, deux autres niveaux de classification décrivant les différents types d'exploitation doivent être pris en compte (voir par. 3.24 à 3.37). Dans le cas du commerce de gros, la division est d'abord subdivisée en commerce de gros avec commission et commerce de gros à son propre compte, et cette dernière subdivision est à son tour partagée en commerce de gros spécialisé et non spécialisé. Le commerce de détail est présenté de manière similaire. La division est d'abord subdivisée en un ensemble de commerces de détail en magasin et un autre ensemble de vente au détail hors magasins. La première subdivision est à son tour partagée en magasins spécialisés et non spécialisés. Les magasins spécialisés sont eux-mêmes répartis en catégories suivant la gamme de produits vendus, alors que le commerce de détail hors magasins est subdivisé en commerce en étals et marchés et autres commerces.

3.17. *Application de la méthode descendante.* Pour déterminer le code de classification approprié d'une unité statistique dont l'activité principale est le commerce de gros ou le commerce de détail, il est recommandé de suivre les critères expliqués ci-dessus pour le type d'exploitation. Sur la base des activités énumérées et exercées par l'unité et de la valeur ajoutée ou d'autres mesures adaptées leur correspondant, les étapes suivantes sont recommandées par la CITI, Rev.4, pour l'identification du code :

- Étape 1. Identifier la section qui a la plus grande part de la valeur ajoutée.
- Étape 2. Dans cette section, identifier la division qui a la plus grande part de la valeur ajoutée.
- Étape 3. Dans cette division, identifier le groupe qui a la plus grande part de la valeur ajoutée.

Commerce de gros

- Étape 3, a Distinguer entre commerce avec commission et à son propre compte.
- Étape 3, b Distinguer entre commerce spécialisé et non spécialisé.

Commerce de détail

- Étape 3, a Distinguer entre commerce de détail en magasin et hors magasin.
- Étape 3, b Distinguer entre commerce spécialisé et non spécialisé (pour les activités de commerce de détail en magasins).
- Étape 3, c Distinguer entre commerce en étals et marchés et autres commerces (pour les activités de commerce de détail hors magasins).

- Étape 4. Dans ce groupe, identifier la catégorie qui a la plus grande part de la valeur ajoutée.

3.18. Les figures III.1 et III.2 ci-dessous représentent l'arbre de décision à utiliser pour l'affectation d'une unité dans la CITI, Rev.4, division 46, Commerce de gros, sauf de véhicules automobiles et de motocycles, et la division 47, Commerce de détail, sauf de véhicules automobiles et de motocycles :

Figure III.1

Arbre de décision à utiliser pour l'affectation d'une unité de commerce de gros

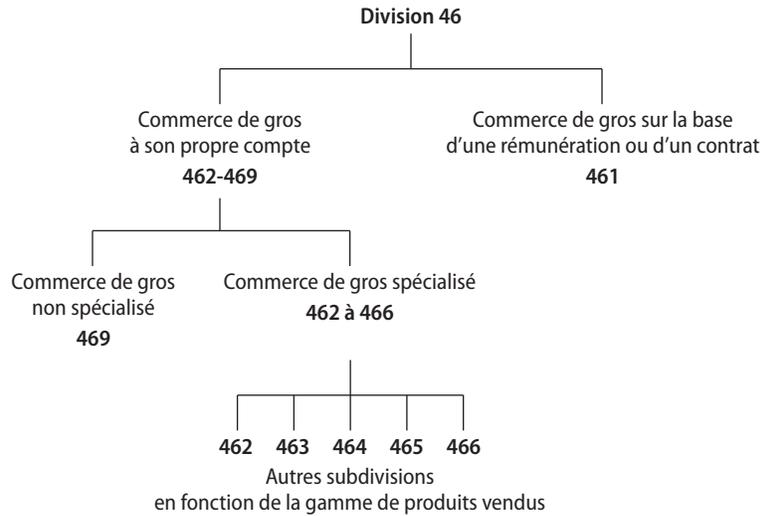
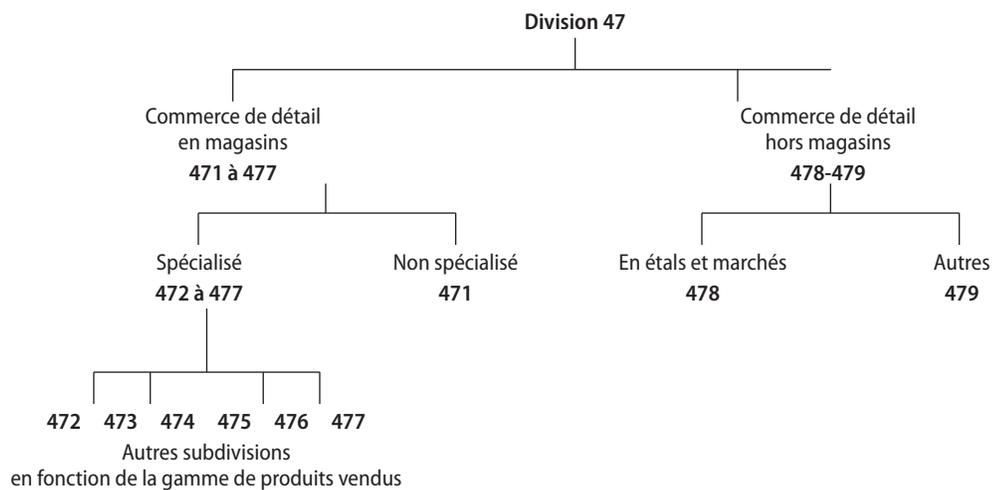


Figure III.2

Arbre de décision à utiliser pour l'affectation d'une unité de commerce de détail



3.19. Le choix entre les groupes 472 à 477 du commerce de détail spécialisé dans la CITI, Rev.4, et le groupe 471 de commerce de détail non spécialisé, dépendra du nombre de catégories de la CITI, Rev.4 concernées, quelle que soit l'importance du niveau du groupe. Il est recommandé d'appliquer les règles suivantes pour faire ce choix (des considérations similaires s'appliquent au choix entre activités de commerce de gros spécialisées ou non spécialisées) :

- a) Si les produits vendus couvrent jusqu'à quatre catégories des groupes 472 à 477 de la CITI, Rev.4, dont aucune (catégorie) ne représente 50 % ou plus en termes de valeur ajoutée, mais dont chacune représente 5 % ou plus de la valeur ajoutée, il s'agit encore d'un commerce spécialisé. Il faut alors déterminer uniquement l'objet des activités sur la base de la valeur ajoutée. En choisissant le groupe principal puis la catégorie au sein de ce groupe, on peut déterminer l'allocation de l'activité principale;
- b) Si les produits vendus couvrent cinq catégories ou plus dans les groupes 472 à 477, dont chacun représente 5 % ou plus de la valeur ajoutée, mais dont aucun ne représente une part de 50 % ou plus, l'unité doit être classée dans les commerces en magasin non spécialisé et allouée au groupe 471. Si les produits alimentaires, boissons et tabac représentent au moins 35 % de la valeur ajoutée, l'allocation sera dans la catégorie 4711 de la CITI, Rev.4. Dans tous les autres cas, elle sera dans la catégorie 4712;
- c) Les règles d'allocation ci-dessus sont toujours basées sur l'activité de commerce de détail de l'unité. Si, en plus de ce commerce, une unité a une activité secondaire qui fournit aussi des services ou qui produit des biens, l'allocation de l'unité à la catégorie appropriée de la division 47 est déterminée uniquement par la composition de son activité de commerce de détail, c'est-à-dire que la règle susdite des 5 % s'applique aux 5 % de la valeur ajoutée de toutes les activités de vente au détail, et non aux 5 % de la valeur ajoutée de toutes les activités de l'unité.

3.20. On trouve en annexe III un exemple de la façon d'ajuster la méthode descendante à la sous-structure spécifique des divisions 46 et 47 de la CITI, Rev.4.

3.21. *Changements dans la classification des unités.* Les unités peuvent changer d'activité principale soit d'un seul coup soit progressivement sur une période de temps. L'activité principale peut changer dans l'année qui sépare une période statistique de la suivante, soit à cause de facteurs saisonniers soit à cause d'une décision de la direction visant à modifier le modèle de production. Dans chacun des cas, il y aura eu un changement assez soudain dans l'équilibre des activités. De même, une modification du modèle de production ou des ventes peut se produire progressivement sur plusieurs années. Si tous ces cas nécessitent de modifier la classification de l'unité, des changements trop fréquents faussent les statistiques au point de rendre l'interprétation extrêmement difficile.

3.22. Il est recommandé aux pays d'éviter les changements fréquents de classification des unités et ils sont encouragés à mettre au point une règle de stabilité. Sans cette règle, il y aurait des modifications apparentes de la démographie économique des populations commerciales qui ne seraient rien de plus que des artefacts statistiques. Selon la règle recommandée, l'activité secondaire doit prendre le pas pendant deux ans sur l'activité dans laquelle l'unité est classée avant que la classification soit modifiée. De même, si une unité exerce différentes activités qui sont presque équilibrées, ce qui augmente le risque de modification de l'activité principale, le ratio des activités sur les deux ou trois années précédentes doit être pris en compte pour déterminer l'activité principale.

3.23. Il est recommandé aux pays de ne pas modifier la classification des unités aux fins des enquêtes statistiques plus d'une fois par an, soit à dates fixes, soit lorsque l'informa-

tion devient disponible. Des modifications plus fréquentes se traduiraient par une incohérence entre les statistiques à court terme (mensuelles et trimestrielles) et à plus long terme.

D. Type d'exploitation

3.24. *Le type d'exploitation*, par convention, fait référence aux différentes méthodes (façons) d'organiser le commerce de gros et le commerce de détail et sert à définir les activités de groupes et catégories de la section G de la CITI, Rev.4. Cet aspect est important aussi bien d'un point de vue national qu'international et peut servir à suivre la dynamique de la structure opérationnelle du commerce de gros et du commerce de détail.

3.25. *Types d'exploitation dans le commerce de gros*. Les unités de commerce de gros peuvent être classées dans les catégories suivantes d'exploitation, qui sont globalement conformes aux principes de classification des unités dans différents groupes de la division 46 de la CITI, Rev.4 :

- a) Le commerce de gros à son propre compte : les grossistes qui achètent des biens (et en assument donc la propriété juridique) et les vendent à leur propre compte (CITI, Rev. 4, groupes 462 à 466 et 469). Le commerce de gros à son propre compte est ensuite subdivisé en deux groupes qui sont les suivants :
 - i) Commerce de gros spécialisé (groupes 462 à 466);
 - ii) Commerce de gros non spécialisé (groupe 469);
- b) Commerce avec commission : agents et courtiers, qui achètent et vendent des biens à d'autres personnes principalement avec commission (groupe 461).

3.26. Il est recommandé que les unités de commerce de gros qui, dans le même temps, achètent et vendent à leur propre compte et jouent aussi le rôle d'agents ou de courtiers pour le compte d'autres personnes soient classées en tant que grossistes à leur propre compte (voir par. 3.25, a ci-dessus) lorsqu'elles tirent une marge brute du commerce de gros plus importante que les recettes des commissions (revenus des agents). La même procédure (la marge brute plus importante) doit s'appliquer pour la classification des unités effectuant du commerce de gros et de détail par type d'exploitation parce que la croissance de nouveaux détaillants de grande taille rend la définition actuelle des opérations de commerce de gros et de détail assez approximative et donc difficile à mettre en œuvre.

3.27. *Commerce de gros spécialisé et non spécialisé*. Les commerces de gros peuvent être soit spécifiques à une marchandise ou à un produit soit de caractère général; dans ce dernier cas, ils sont généralement qualifiés de commerce de gros non spécialisé.

3.28. *Types d'opérations de commerce de détail*. Le commerce de détail tel que défini dans la division 47 de la CITI, Rev.4, comprend des unités procédant à la vente de biens neufs ou d'occasion en petites quantités sans transformation, principalement aux consommateurs finals. On peut distinguer deux grandes catégories d'organisations de commerce de détail : en magasins et hors magasins. Ces deux catégories sont le plus souvent comparables au niveau international et illustrent de la façon dont les unités du secteur de vente au détail opèrent dans différents pays. Il est recommandé d'identifier les types suivants d'opérations de commerce de détail :

- a) Commerce de détail en magasins (groupes 471 à 477) :
 - i) Magasins spécialisés (groupes 472 à 477);
 - ii) Magasins non spécialisés (groupe 471) :
 - Produits alimentaires prédominants;
 - Autres;
- b) Commerce de détail hors magasins :

- i) Commerce de détail en étals et marchés (groupe 478);
- ii) Autres.

3.29. *Les détaillants en magasins* exercent leur activité à partir de points de vente fixes comme des magasins, grands magasins, supermarchés, etc., situés et conçus pour attirer un volume important de clients. Ils exposent largement leur marchandise et ont souvent recours à la publicité des médias pour attirer les clients.

3.30. *Les détaillants hors magasins* servent aussi le grand public, mais leurs méthodes de vente au détail sont différentes. Parmi ces méthodes, on peut citer les ventes à partir d'étals mobiles soit le long d'une route publique soit sur un marché fixe, où le client n'entre pas dans les locaux où se produit la vente. Ce groupe comprend aussi des méthodes telles que les ventes à partir de machines et la vente au détail de tout type de produit sur catalogue papier ou électronique, le démarchage porte-à-porte, la démonstration à domicile, la vente directe, c'est-à-dire la livraison directe de combustible, journaux, etc., au domicile ou dans les locaux du client.

3.31. *Unités pratiquant le commerce électronique.* Les unités commerciales qui vendent des biens et offrent des services exclusivement par Internet créent un nouveau mode de fourniture des produits. De nombreux pays qualifient ces transactions de commerce électronique, ce commerce étant principalement défini par ses transactions électroniques. On voit toutefois apparaître de plus en plus souvent des unités distinctes, qui vendent des biens et fournissent des services exclusivement par Internet. Bien que le commerce électronique soit également applicable à toutes les principales activités économiques, il s'est considérablement étendu dans le commerce de gros et de détail avec l'extension de l'utilisation des ordinateurs et de l'Internet.

3.32. *Définition du commerce électronique.* Il existe deux définitions du commerce électronique²⁵ actuellement utilisées, au sens large et au sens strict (voir encadré III.1 ci-dessous). La seule différence entre ces deux définitions est basée sur les modes de flux d'information impliqués. Au sens large, l'expression inclut, outre les transferts sur Internet, les transferts effectués sur d'autres réseaux assistés par ordinateur comme les systèmes téléphoniques, l'échange de données informatisées (EDI) et le Minitel. Pour les RISC, 2008, les deux définitions sont acceptables. Au sens large de l'expression « commerce électronique », le champ de ce type d'opération sera plus proche de la catégorie 4791, Vente au détail via des entreprises de vente par correspondance ou via Internet, qui comprend non seulement les unités vendant principalement par Internet mais aussi les entreprises de vente par correspondance (voir par. 3.34 et 3.35).

3.33. Pour de nombreuses unités, le commerce électronique n'est qu'un des multiples moyens de vente. Il est recommandé de ne pas modifier les règles de classification de ces unités par activités : elles sont classées dans le secteur de leur activité principale en employant la méthode descendante. Les unités qui fournissent des services exclusivement par Internet doivent aussi être classées dans le secteur de leur activité principale. Les unités pratiquant le commerce électronique peuvent donc se trouver dans n'importe quel secteur de la CITI. Il faut noter que la seule exception à cette règle concerne les unités de commerce de détail qui vendent exclusivement ou principalement par Internet. Elles sont classées dans le groupe sectoriel 479, Commerces de détail autres qu'en magasins, étals ou marchés, dans la catégorie 4791. Le commerce électronique de gros (principalement d'entreprise à entreprise) n'apparaît pas dans la structure actuelle de la CITI, Rev.4, parce qu'elle est classée par produit.

3.34. *Autres unités de vente à distance : vente par correspondance.* La vente par correspondance est une forme de vente à distance dans laquelle l'acheteur passe une commande pour les produits souhaités auprès du marchand par une méthode de communication à distance comme un appel téléphonique. Les produits ont pu être présentés sur des catalogues de vente par correspondance, à la radio ou à la télévision. Ils sont livrés au client par courrier.

²⁵ Ces définitions ont été approuvées par les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Pour plus de précisions, voir http://www.OCDE.org/document/22/0,3343,en_2649_34449_34508886_1_1_1,1,00.html.

Encadré III.1

Définitions du commerce électronique

Au sens large : une transaction électronique est la vente ou l'achat de biens ou services, que ce soit entre entreprises, familles, particuliers, gouvernements ou autres organisations publiques ou privées, effectués sur des réseaux assistés par ordinateur. Les biens et services sont commandés sur ces réseaux mais le paiement et la livraison finale du bien ou du service peuvent être effectués en ligne ou non. Le commerce électronique inclut les commandes reçues ou passées sur toutes les applications en ligne utilisées dans les transactions automatisées comme les applications de l'Internet, l'échange de données informatisées (EDI), le Minitel^a et les systèmes de téléphonie interactive.

Au sens strict : une transaction par Internet est la vente de biens ou services, que ce soit entre entreprises, familles, particuliers, gouvernements ou autres organisations publiques ou privées, effectuée sur Internet. Les biens et services sont commandés sur ces réseaux mais le paiement et la livraison finale du bien ou du service peuvent être effectués en ligne ou non. Le commerce électronique inclut les commandes reçues ou passées sur toutes applications de l'Internet utilisées dans les transactions automatisées, telles que pages Web, Extranets et autres qui fonctionnent sur Internet, comme l'EDI sur Internet et le Minitel sur Internet, ou sur toute autre application utilisable via le Web, quelle que soit la façon dont on accède au Web (par exemple, par un portable ou un poste de télévision, etc.). Ne sont pas considérées comme des transactions de commerce électronique les commandes reçues ou passées par téléphone, télécopie ou courrier électronique classique.

^a Le Minitel est un service en ligne de vidéotexte accessible par les lignes téléphoniques, qui a été lancé en France en 1982.

Les produits sont généralement livrés directement à une adresse fournie par le client, telle que l'adresse du domicile, mais les commandes peuvent aussi être livrées dans un lieu de vente au détail proche, pour que le client aille les chercher. Certains marchands autorisent aussi l'expédition des produits directement à un autre consommateur, ce qui constitue un moyen efficace d'envoyer un cadeau à un destinataire éloigné.

3.35. De nos jours, toutefois, la plupart des entreprises de vente par correspondance traditionnelles vendent aussi sur Internet. Le fait que le site Web d'une société est devenu le moyen le plus courant de commander des marchandises à livrer par correspondance rend difficile la distinction entre commerce électronique et vente par correspondance. La CITI, Rev.4 classe donc les deux types d'activités en une seule catégorie, à savoir la 4791, Vente au détail par des entreprises de vente par correspondance ou par Internet. Il est recommandé aux pays d'appliquer la méthode descendante pour classer et enregistrer de manière appropriée les transactions et les unités de vente par correspondance.

3.36. *Subdivisions supplémentaires du commerce de détail en magasins.* Pour mettre en œuvre une méthode descendante, il faut disposer de précisions supplémentaires pour les deux segments de l'activité de commerce de détail. Il est recommandé de prévoir d'autres subdivisions des méthodes de commerce de détail en magasins et hors magasins. Dans la catégorie des détaillants en magasins, il est recommandé d'établir une distinction entre les magasins spécialisés et non spécialisés. Cette distinction doit être établie sur la base du nombre de catégories auxquelles appartiennent les biens vendus (voir l'exemple à l'annexe III). En outre, il faut distinguer les détaillants non spécialisés qui vendent principalement des produits alimentaires et les autres. Si nécessaire ou si les utilisateurs le demandent, on peut chercher plus de précisions sur la catégorie des détaillants en magasins. Une autre distinction peut se faire entre les types de détaillants : chaînes de détaillants, grands magasins et autres.

3.37. *Subdivisions supplémentaires du commerce de détail hors magasins.* Les types d'opérations des détaillants hors magasins varient aussi du fait des différentes méthodes de

transaction et de livraison des marchandises. En raison de l'expansion du commerce électronique et d'autres formes de commerce par correspondance dans presque tous les pays, il est recommandé de les distinguer séparément si nécessaire.

E. Type d'organisation économique

3.38. L'entreprise et l'établissement sont les principales unités statistiques utilisées par les pays pour mener les enquêtes commerciales. La caractéristique « type d'organisation économique » vise à indiquer si l'établissement est le *seul établissement* de l'entreprise en propriété immédiate ou fait partie d'une *entreprise à plusieurs établissements*. Si d'autres précisions sont nécessaires pour la structure économique, les entreprises à plusieurs établissements peuvent être divisées en catégories en fonction du nombre d'établissements qui les constituent et qui sont les plus appropriés pour chaque pays.

3.39. *Liens entre diverses entités au sein d'une organisation économique.* Afin de mesurer exactement la production et tous les autres flux de biens et services et le capital dans l'économie, il est recommandé de définir clairement les liens entre les différentes entités et toute société mère. Ces liens sont surtout essentiels pour la conception d'un échantillonnage efficace car une enquête peut rassembler des informations sur les statistiques de la valeur ajoutée, de l'emploi et de la production habituellement disponibles au niveau de l'établissement, alors qu'une autre peut collecter des données à partir d'états financiers consolidés principalement établies au niveau de l'entreprise.

F. Type d'organisation juridique et type de propriété

3.40. *Organisation juridique.* Le type d'organisation juridique est une autre caractéristique importante et un critère possible pour la stratification des unités dans les enquêtes statistiques. Le type d'organisation juridique est la forme juridique de l'entité économique qui possède l'unité (soit l'entreprise, soit l'établissement). La classification minimale recommandée des unités par type d'organisation juridique établit une distinction entre deux principaux types d'unités, à savoir celles qui sont *constituées en société* et celles qui sont *non constituées en société*. D'autres subdivisions peuvent aussi présenter un intérêt comme le partage des unités constituées en société en *entreprises constituées en société* (sociétés) sauf les partenariats à responsabilité limitée et les coopératives, *partenariats à responsabilité limitée et coopératives*, et *organisations à but non lucratif*; et des unités non constituées en société en entrepreneurs individuels et en partenariats non reconnus comme entités juridiques indépendantes. À cet égard :

- a) Parmi les *entreprises constituées en sociétés*, on peut citer :
 - i) *Les sociétés* : entités juridiques qui sont constituées en société pour produire des biens et services pour le marché, qui peuvent être source de profit ou d'autre gain financier pour leur(s) propriétaire(s) et qui appartiennent collectivement à des actionnaires habilités à nommer des administrateurs chargés de leur direction générale;
 - ii) *Autres entités constituées en sociétés* : entités juridiques créées pour produire des biens et services dans un but lucratif mais constituées en d'autres formes de sociétés telles que :
 - *Coopératives* : entreprises créées par des producteurs pour produire et commercialiser leur production collective dans lesquelles chaque propriétaire a une part égale de la propriété;

- *Partenariats à responsabilité limitée* : dans ces entreprises, les partenaires sont à la fois propriétaires et responsables et ont juridiquement une responsabilité limitée;
 - *Organisations à but non lucratif* : entités juridiques qui sont créées pour produire des biens et services, mais dont les profits ne peuvent pas être source de revenus pour les unités à qui elles appartiennent.
- b) *Les entreprises non constituées en sociétés* sont des unités créées pour produire des biens ou des services, qui ne sont pas constituées en entités juridiques séparées de leurs propriétaires. Il peut s'agir d'organismes publics qui font partie d'administrations publiques ou d'entreprises unipersonnelles et de partenariats appartenant à des familles. Certaines entreprises non constituées en société peuvent se comporter pratiquement comme des sociétés et ces entités seront considérées comme des *quasi-sociétés* si elles ont une comptabilité complète, bilans compris.

3.41. *Organisations à but non lucratif*. Il est recommandé que seules les organisations à but non lucratif qui sont des producteurs marchands, c'est-à-dire qui vendent la plus grande partie de leur production à des prix qui ont une signification sur le plan économique, et qui servent et défendent les intérêts des unités du commerce de distribution, entrent dans le champ des RISC, 2008. Il s'agit principalement d'associations professionnelles ou d'organisations patronales. Les organisations à but non lucratif au service d'entreprises de commerce de distribution exercent des activités qui présentent un intérêt ou un avantage mutuel pour le groupe d'unités qui les contrôle et les finance. Ces organisations à but non lucratif sont généralement financées par des contributions ou des souscriptions du groupe d'unités concerné. Les souscriptions sont considérées non pas comme des transferts mais comme des paiements pour les services rendus.

3.42. *Quasi-sociétés*. Certains pays peuvent souhaiter distinguer les unités non constituées en société (voir par. 3.40, b) qui ont les caractéristiques de quasi-sociétés. L'intention qui se cache derrière la conception de l'idée de quasi-société était de séparer de leurs propriétaires les unités non constituées en société qui exerçaient des activités commerciales, étaient suffisamment autonomes et indépendantes de leurs propriétaires et se comportaient comme des sociétés. Pour être reconnue en tant qu'unité séparée, la quasi-société doit tenir une comptabilité complète, bilan compris, ou doit être en mesure d'établir une telle comptabilité. Toutefois, l'expérience prouve qu'il peut s'avérer difficile, dans certains cas, de distinguer les quasi-sociétés appartenant à des familles.

3.43. La classification des unités en fonction de leur forme juridique a une plus grande importance sur le plan national qu'international; il est donc recommandé d'élaborer cette classification conformément aux formes juridiques ou aux catégories adoptées par chaque pays.

3.44. *Type de propriété*. Il est recommandé de prendre en compte, outre le type d'organisation juridique, les principaux types de propriété, à savoir propriété *privée* et diverses formes de propriété *publique* des unités, car ces caractéristiques facultatives peuvent s'avérer utiles. Le critère de distinction entre le caractère privé ou public de la propriété des unités consiste à savoir si la propriété de l'entreprise à laquelle l'établissement appartient revient à des autorités publiques ou à des parties privées. Les unités publiques sont les unités qui sont détenues ou contrôlées par des unités gouvernementales. En revanche, les unités privées sont celles qui sont détenues ou contrôlées par des parties privées. Les autorités publiques ou les parties privées sont considérées comme les propriétaires d'une entreprise donnée si elles détiennent la totalité ou une majorité des parts de l'unité ou de ses autres formes de participation au capital. Le contrôle de l'unité est la capacité à déterminer la politique de l'unité en choisissant les administrateurs appropriés, si nécessaire.

3.45. *Répartition de la propriété publique et privée.* La catégorie des unités publiques peut être répartie dans les principales divisions de la propriété publique existant dans chaque pays, qui différencient habituellement la propriété du Gouvernement central, celle de gouvernements d'États ou de provinces et celles d'autorités locales. Dans le groupe des unités privées, on peut appliquer une classification supplémentaire de la propriété, qui différencie les unités nationales de celles qui sont sous contrôle étranger.

3.46. *Classification croisée par type d'organisation juridique et type de propriété.* On trouvera ci-dessous une version abrégée de la classification croisée par type d'organisation juridique et type de propriété :

Entreprises constituées en société sauf partenariats à responsabilité limitée et coopératives

Propriété publique

Du Gouvernement central

D'un gouvernement d'État

D'un gouvernement local

National privé

Sous contrôle étranger

Coopératives et partenariats à responsabilité limitée

Propriété publique

Du Gouvernement central

D'un gouvernement d'État

D'un gouvernement local

National privé

Sous contrôle étranger

Organisations à but non lucratif

Propriété publique

Du Gouvernement central

D'un gouvernement d'État

D'un gouvernement local

Privée nationale

Sous contrôle étranger

Entreprises non constituées en sociétés

G. Taille

3.47. La mesure de la taille d'une unité statistique est une caractéristique importante de la stratification, essentielle pour la conception des échantillons et les techniques d'extrapolation, ainsi que pour donner une indication sur la structure d'une activité. En général, les catégories de taille des unités statistiques peuvent être définies en termes d'unités concrètes comme l'emploi ou d'unités monétaires comme le chiffre d'affaires ou le montant des actifs nets. Les critères monétaires peuvent être utilisés séparément ou en association avec les critères d'emploi. La surface d'exposition peut servir de critère spécifique pour classer les unités de commerce de détail par taille.

3.48. *Taille en fonction de l'emploi.* Une définition de la taille en fonction de l'emploi est recommandée du fait de sa simplicité, de sa validité générale d'application, de son utilité et des possibilités de comparaison qu'elle offre au niveau international. Les données relatives

à l'emploi sont plus facilement disponibles (y compris pour de petites unités) dans la plupart des pays et ne nécessitent pas de calculs statistiques supplémentaires ni d'ajustements.

3.49. Les catégories d'emploi doivent être mesurées en termes de nombre moyen de personnes employées. Si ce nombre n'est pas disponible, le nombre total de personnes employées sur une période donnée peut servir de critère pour la taille. La classification suivante des tailles des unités de commerce de distribution basées sur l'emploi est recommandée : 1, 2 à 9, 10 à 19, 20 à 49, 50 à 249, et 250 et plus.

3.50. Afin de continuer à permettre la comparaison des données sur le plan international, les pays sont encouragés à suivre, dans la mesure du possible, la classification présentée au paragraphe précédent. Si nécessaire, et en fonction des circonstances nationales, les catégories correspondant aux unités les plus grandes pourront être combinées ou, inversement, être subdivisées dans cette classification. Il est toutefois reconnu que des différences résultant de facteurs administratifs, organisationnels ou juridiques peuvent exister au niveau national. De plus, la grande variété des types d'emploi, notamment dans les petites unités de commerce de détail avec des employés à temps partiel ou des employés familiaux non rémunérés, peut aussi compliquer la classification de la taille sur la base de l'emploi.

3.51. L'emploi en équivalent plein temps (ETP) peut aussi servir de critère pour classer les unités statistiques par taille. Cette mesure donne une évaluation plus précise de l'emploi, en évitant le problème que pose le groupe d'employés à temps partiel. Toutefois, l'application du concept d'équivalent plein temps ne permettra pas forcément de comparer vraiment les données, du fait que cette mesure peut varier considérablement d'un pays à l'autre. Il peut aussi s'avérer impossible de calculer l'emploi en équivalent plein temps dans certains pays car il faut pour ce faire disposer de données assez détaillées sur les heures ouvrées.

3.52. *Taille en fonction du chiffre d'affaires.* Pour certains types d'enquêtes ou d'analyses, un autre moyen de mesurer la taille de l'unité peut présenter un intérêt sur le plan national. Il s'agit du chiffre d'affaires des unités statistiques. Le chiffre d'affaires, qui est un indicateur comptable important, peut être obtenu à partir de sources statistiques (enquêtes) ou administratives (déclarations fiscales). Toutefois, comme tout autre critère de taille faisant intervenir des valeurs monétaires, ce critère a une application limitée pour les comparaisons internationales à cause des problèmes liés à la conversion dans une monnaie commune. La définition exacte et la portée du chiffre d'affaires peuvent aussi poser des problèmes, surtout pour les unités exerçant des activités commerciales. Ainsi, le chiffre d'affaires des agents du commerce de gros travaillant sur une base contractuelle sera entièrement constitué de commissions, alors que le chiffre d'affaires du détaillant comportera la valeur totale payée par le consommateur final, y compris la valeur des biens achetés à des fins de revente.

3.53. *Taille en fonction de l'espace de ventes.* Il est aussi possible de déduire les caractéristiques de la taille des unités de commerce de détail de l'espace des ventes ou/et de la surface d'exposition. L'espace des ventes peut servir de variable de stratification pour classer les unités de commerce de détail, dont la plupart sont identifiables en tant que « magasins » ou « points de vente ». Toutefois, du fait du manque d'uniformité des catégories d'espaces de ventes et des différences de pratiques entre pays, les catégories spécifiques des espaces de ventes telles que mentionnées dans le présent chapitre et dans le chapitre V intitulé Indicateurs de performance (voir par. 5.26) devraient être définies dans le contexte des circonstances nationales.

H. Caractéristiques démographiques

3.54. Les caractéristiques démographiques donnent des informations sur la période d'activité économique d'une unité donnée et comportent les dates de commencement et de

cessation de son activité. Étant donné la dynamique actuelle de création (naissance)/cessation (disparition) des unités économiques dans le secteur commercial, les caractéristiques démographiques jouent un rôle important pour l'identification des unités en tant que population cible pour les enquêtes statistiques. En outre, lorsque les statistiques concernant la démographie des unités commerciales sont régulièrement disponibles, elles peuvent donner des informations utiles sur le taux de création de nouvelles unités, la probabilité de leur survie et les différences entre les catégories de la CITI en termes de dynamique des unités. Ces indicateurs permettent d'analyser les tendances d'évolution de la population.

3.55. *Unités temporairement inactives.* En principe, la date de reconnaissance officielle (la date de naissance ou autre création) de l'unité doit exister et être conservée dans le registre du commerce ou la base de sondage de la région. Toutefois, du fait de la lenteur du processus administratif de l'enregistrement de la disparition ou de la cessation d'activité d'une unité ou de son intention de reprendre son activité après une période de temps indéfinie, il peut s'avérer plus difficile d'obtenir des informations sur la date (période) à laquelle l'unité a effectivement cessé son activité. Il peut donc y avoir une période d'inactivité entre la durée d'exploitation et la disparition de l'unité, pendant laquelle l'unité est considérée comme temporairement inactive. Les informations sur les naissances et les disparitions d'unités peuvent aussi être obtenues à partir de sources administratives telles que les autorités fiscales ou juridiques, l'administration de la sécurité sociale ou des sources similaires ou une mise à jour des bases de sondage de la région par recensement entre deux recensements, tandis que les enquêtes statistiques détecteront la situation de l'unité, c'est-à-dire si l'unité est active ou temporairement inactive ou a cessé son activité.

3.56. *Statistiques de démographie commerciale.* On observe une demande croissante de la part d'une large gamme d'utilisateurs, de production de statistiques offrant des possibilités de comparaisons au niveau international, sur la démographie commerciale des unités statistiques. Les événements clés, pour ces statistiques, sont généralement les naissances et les disparitions; toutefois, d'autres événements tels que les liquidations, scissions, fusions, rachats, etc., sont également à prendre en compte pour déterminer si une unité statistique a survécu ou non d'une période à une autre. Les statistiques de démographie commerciale sont généralement établies en utilisant l'entreprise comme unité statistique et le registre de commerce comme source préférée d'information pour les événements démographiques. Il est toutefois reconnu que la non-disponibilité, dans de nombreux pays, d'un registre du commerce mis à jour limite les possibilités de comparaison, au niveau international, des statistiques de démographie commerciale. Les pays peuvent se référer à *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics, 2007 edition*²⁶ (*Manuel Eurostat-OCDE des statistiques de la démographie commerciale, édition 2007*) pour plus de conseils pratiques et théoriques dans ce domaine des statistiques.

I. Durée d'exploitation

3.57. Cette caractéristique indique la période durant laquelle une unité commerciale a fonctionné pendant la période de référence. Il serait utile de chercher des informations suivant les différentes possibilités suivantes : *a*) en exploitation depuis (date); *b*) temporairement ou saisonnièrement inactive; *c*) a cessé toute activité (date); et *d*) vendue ou louée à un autre exploitant (nom du nouvel exploitant). Cette caractéristique ne donne pas seulement des informations sur la situation de l'activité de l'unité (active ou temporairement inactive), mais elle aide aussi à interpréter les données communiquées par des unités statistiques affectées par des facteurs saisonniers et celles qui sont communiquées par des unités statistiques qui ont commencé ou cessé leur activité pendant la période de référence.

²⁶ Eurostat Methodologies and Working Papers (Luxembourg, Bureau des publications officielles des Communautés européennes, 2007), disponible sur http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1073,46587259&_dad=portal&_schema=PORTAL&p_product_code=KS-RA-07-010.

Chapitre IV

Éléments de données et leurs définitions

4.1. Le présent chapitre donne des définitions sommaires des éléments de données des statistiques du commerce de distribution recommandés pour leur compilation et diffusion, ainsi que des définitions d'éléments de données supplémentaires dérivés du système de base. Il se peut que certains des éléments de données n'existent pas ou soient d'importance mineure pour certaines économies. Les compilateurs sont encouragés à se servir de la liste des éléments de données comme référence pour dresser une liste conforme à leurs propres circonstances statistiques, charge des répondants et ressources disponibles et, après avoir déterminé les éléments de données à mettre sur la liste, devraient utiliser systématiquement les définitions présentées.

4.2. La liste des éléments de données à utiliser pour les statistiques du commerce de distribution figure en annexe I. Elle a été mise au point par la Division de statistique des Nations Unies en vue de donner aux pays un outil qu'ils peuvent utiliser pour créer leurs programmes de statistiques du commerce de distribution, y compris des questionnaires statistiques et d'autres instruments de collecte de données. Cette liste peut servir à constituer toute liste spécifique à un secteur, ce qui permettra d'assurer la cohérence des concepts et des définitions entre les activités, les catégories de taille, les zones géographiques et les systèmes de propriété.

A. Comprendre les liens entre comptabilité d'entreprise et statistiques économiques de base

4.3. Les archives des transactions conservées par les entreprises sont la principale source des statistiques économiques de base collectées dans les enquêtes statistiques. Pour concevoir les questionnaires dans des termes appropriés, il est donc souhaitable de comprendre les liens entre les concepts utilisés en comptabilité d'entreprise et ceux qui sont utilisés dans les statistiques économiques de base et ce principalement pour deux raisons²⁷ :

- Les termes utilisés dans les questionnaires doivent être connus des comptables d'entreprises
- La compréhension de la comptabilité d'entreprise est essentielle pour convertir les données collectées dans les registres des entreprises en données économiques exploitables dans les statistiques économiques de base

4.4. Dans les statistiques économiques de base, l'enregistrement des coûts de production doit couvrir tous les coûts des biens et services utilisés dans la production pendant une période comptable. Dans la comptabilité d'entreprise, ces coûts peuvent être répartis sur différents segments des comptes, selon les habitudes comptables de l'entreprise du pays. Alors que dans certains pays, les revenus et les coûts sont enregistrés ensemble, dans d'autres, ils sont enregistrés dans trois segments différents : *a*) production (distribution ou commercialisation dans le cas du commerce de distribution); *b*) administration générale (frais généraux de l'entreprise, publicité, distribution, etc.); et *c*) autres revenus et autres dépenses. Il faut aussi savoir que, la plupart du temps, d'autres revenus d'exploitation, qui englobent les

²⁷ *Links between Business Accounting and National Accounting: Handbook of National Accounting, Studies in Methods*, n° 76 (Nations Unies, publication, numéro de vente : E.00.XVII.13).

revenus secondaires tels que les revenus provenant de la location de bâtiments et les charges pour services divers qui sont enregistrés dans les statistiques de l'entreprise en tant que production et consommation intermédiaire, sont nets (c'est-à-dire revenus à recevoir moins coûts encourus) dans la comptabilité d'entreprise.

1. Différences de terminologie

4.5. La signification de la terminologie utilisée dans la comptabilité d'entreprise peut varier considérablement d'un pays à l'autre. Ainsi, alors qu'au Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord et dans de nombreux autres pays européens, le terme *turnover* (chiffre d'affaires) désigne le total des ventes, pour l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE²⁸) le même terme s'entend de la somme des ventes brutes et de certains autres revenus, mais à l'exclusion des revenus de la location de biens immobiliers, dons et cadeaux, etc. Toutefois, dans les Principes comptables généralement acceptés (GAAP) des États-Unis d'Amérique, le terme *turnover* (rotation) fait référence au nombre de fois qu'un actif est remplacé pendant une période financière, et est souvent utilisé dans le contexte de la rotation des stocks ou des comptes clients. Dans le domaine boursier, que ce soit pour un portefeuille ou un échange, *turnover* (rotation) désigne le nombre d'actions échangées pour une période donnée en pourcentage du total des parts.

4.6. L'expression « dépenses d'exploitation » est un autre exemple de terme dont la signification dépend du pays dans lequel il est utilisé. Au Royaume-Uni, les dépenses d'exploitation sont limitées aux coûts qui varient strictement avec la quantité produite; les coûts, par exemple, des matières premières et des composants achetés. Aux États-Unis et au Canada, par contre, les dépenses d'exploitation sont les coûts autres que de fabrication et stocks comme les dépenses encourues pour la vente, la publicité et les dépenses administratives. Les coûts de fabrication ne sont donc pas des dépenses d'exploitation.

2. Différences de règles de comptabilité d'entreprise

4.7. Les principes de comptabilité d'entreprise peuvent rester les mêmes dans de nombreux pays mais les règles comptables varient d'un pays à l'autre. Ces règles affectent l'ajustement requis, de sorte que les données collectées à partir des comptes de l'entreprise peuvent être utilisées dans les statistiques économiques de base. Par exemple :

- a) Les règles de certains pays obligent les comptables à consacrer des dépenses aux logiciels (développés en interne ou achetés), alors que d'autres autorisent la capitalisation desdits logiciels. Dans les pays où la capitalisation n'est pas autorisée, les dépenses doivent être imputées en tant que production et sont alors considérées comme formation brute de capital;
- b) Dans la comptabilité d'entreprise de la plupart des pays, les actifs nets sont évalués comme la somme de la valeur historique de la formation brute de capital moins l'amortissement (sur la base de la valeur historique). On ne peut donc pas établir la formation brute de capital en déduisant les valeurs des actifs sur deux périodes adjacentes car les actifs, dans les statistiques des entreprises, doivent être évalués au coût de remplacement en termes de normes comptables économiques.

²⁸ Voir *Compilation Manual for an Index of Service Production* (Paris, Organisation de coopération et de développement économiques, 2007), sur http://www.OECD.org/findDocument/0,2350,en_2649_34257_1_119669_1_1_1,00.html.

B. Définitions des éléments de données

1. Démographie

a) Caractéristiques des unités statistiques

4.8. Les unités statistiques exerçant des activités de commerce de distribution peuvent être distinguées et classées en fonction de différents critères et variables (pour plus de précisions, voir chap. III). Outre les données financières et les données concernant la production, chaque enquête statistique vise à collecter des informations détaillées associées à l'unité statistique elle-même et demande à cette fin quels sont ses emplacement, durée d'exploitation, type de propriété, organisation économique, type d'activité, type d'exploitation, taille, etc.

4.9. La plupart des éléments de données inclus dans cette rubrique sont généralement utilisés pour présenter les données sous la forme d'un tableau à double entrée. Il faut noter que, dans le cas d'entreprises à plusieurs établissements, certains de ces éléments renvoient de façon plus appropriée à une entreprise commerciale dont l'unité concernée (établissement, unité locale, etc.) est un composant et, selon la façon dont ce problème est traité par la conception opérationnelle des enquêtes statistiques, ils peuvent être collectés au niveau de l'entreprise pour être ensuite affectés aux unités statistiques qui la soutiennent.

b) Nombre d'unités statistiques

Nombre d'entreprises (élément 1.10)

4.10. Cet indicateur est défini comme le comptage du nombre d'entreprises actives opérant dans le secteur du commerce de distribution. Les unités temporairement inactives doivent en être exclues. Cette statistique doit inclure toutes les unités actives pendant au moins une partie de la période de référence. **Aux fins des présentes recommandations, la population des unités est définie comme toutes les unités qui exercent principalement des activités commerciales, c'est-à-dire celles qui entrent dans la section G, Commerce de gros et de détail; réparation de véhicules automobiles et motocycles, de la CITI, Rev.4.**

4.11. Du fait de la variation de taille et de structure organisationnelle des entreprises commerciales, cet élément est ensuite subdivisé en deux grandes catégories d'entreprises :

- a) *Entreprises complexes (élément 1.10.1)*. Une entreprise complexe, également appelée entreprise à plusieurs établissements, se compose de plus d'un établissement. Chacun des établissements d'une entreprise complexe exerce généralement différentes activités économiques, appartenant à différentes catégories de la CITI mais toutes peuvent aussi exercer la même activité;
- b) *Entreprises à un seul établissement (élément 1.10.2)*. À l'inverse, une entreprise à un établissement ne comporte qu'un seul établissement.

Nombre d'établissements (élément 1.10.1.1)

4.12. Cet élément est le comptage du nombre d'établissements opérant dans le secteur du commerce de distribution pendant la période de référence. Les établissements doivent être inclus même s'ils n'ont pas d'employés salariés. Cette statistique doit inclure tous les établissements actifs pendant au moins une partie de la période de référence enregistrée pour la population concernée (voir par. 4.10) soit dans le registre commercial statistique soit dans la base de sondage de la région.

4.13. Dans le cas de la plupart des petites et moyennes entreprises, le nombre d'entreprises et le nombre d'établissements ont de fortes chances d'être le même. Le nombre

total d'établissements est donc égal à la somme du nombre d'établissements des entreprises à plusieurs établissements (élément 1.10.1.1) et du nombre d'entreprises à un établissement (élément 1.10.2).

4.14. Lorsque des petits et des micro-établissements sont énumérés sur la base d'un échantillonnage, les données concernant la population totale de ces établissements actifs doivent être communiquées par extrapolation (avec la fraction d'échantillon) du nombre d'établissements inclus dans l'échantillon.

²⁹ À propos de la situation de l'emploi, voir la résolution concernant la Classification internationale de l'emploi (ICSE), adoptée par la quinzième Conférence internationale des statisticiens du travail (en janvier 1993), sur <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/res/index.htm>.

2. Emploi²⁹

a) Nombre de personnes employées

4.15. Il est recommandé de collecter les données concernant l'emploi pour un certain nombre de catégories de personnes employées, comme spécifié ci-dessous, avec une répartition par genre dans chaque catégorie, dans la mesure où les sources d'information le permettent. Les pays sont aussi encouragés à collecter d'autres caractéristiques présentant un intérêt sur le plan national comme les distinctions entre temps partiel, temps complet et travail saisonnier, qui sont basées sur les lois et coutumes du pays. Il est conseillé à certains pays, plus spécifiquement ceux qui ne mènent pas d'enquêtes plus d'une fois par an, de rendre compte des facteurs saisonniers du commerce en demandant des données sur l'emploi pour chaque trimestre ou même pour chaque mois de la période de déclaration.

Nombre total de personnes employées (élément 2.1)

4.16. Le nombre de personnes employées est défini comme le nombre total de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité statistique, que ce soit à plein temps ou à temps partiel, et notamment :

- Les propriétaires exploitants
- Les partenaires commerciaux actifs
- Les travailleurs familiaux non salariés
- Les personnes travaillant en dehors de l'unité, qui lui appartiennent (par exemple, les représentants, personnel de livraison, équipes de réparation et d'entretien) à condition qu'elles reçoivent un salaire régulier de cette unité
- Les directeurs salariés et administrateurs salariés d'entreprises constituées en société
- Les personnes en congé de courte durée (congé de maladie, congé annuel ou vacances)
- Les personnes en congé payé spécial (congé de formation, de maternité ou parental)
- Les personnes en grève
- Les travailleurs à temps partiel employés par l'entreprise
- Les travailleurs saisonniers employés par l'entreprise
- Les apprentis employés par l'entreprise
- Les travailleurs à domicile employés par l'entreprise et rémunérés pour le travail effectué

4.17. Le nombre total de personnes employées exclut :

- Les administrateurs d'entreprises constituées en société et les membres de comités d'actionnaires qui sont rémunérés uniquement pour leur présence aux assemblées

- La main-d'œuvre mise à la disposition de l'unité par d'autres unités et facturée (travailleurs sous contrat rémunérés via le contractant; personnes effectuant des travaux de réparation et d'entretien dans l'unité au nom d'autres unités)
- Personnes en congé de durée indéterminée
- Personnes en congé militaire
- Personnes à la retraite
- Travailleurs à domicile rémunérés par des sous-traitants

Propriétaires exploitants (élément 2.1.1)

4.18. Ce sont notamment tous les propriétaires et partenaires individuels activement engagés dans le travail de l'établissement, à l'exclusion des commanditaires ou des partenaires inactifs, dont la principale activité est exercée en dehors de l'établissement. Cette catégorie n'est pas applicable à toute entreprise constituée en société ou similaire dont la propriété est représentée par la détention d'actions ordinaires.

Travailleurs familiaux non salariés (élément 2.1.2)

4.19. Les travailleurs familiaux non rémunérés sont toutes les personnes vivant dans la famille du ou des propriétaire(s) de l'entreprise et travaillant dans ou pour l'établissement, quel que soit le nombre d'heures ouvrées pendant la période de référence, sans salaire régulier (c'est-à-dire sans un montant convenu à verser pour le travail effectué). Lorsqu'il est habituel, pour les jeunes en particulier, de travailler sans salaire dans une entreprise économique gérée par une personne apparentée qui ne vit pas dans le même foyer, le critère « vivant dans le même foyer » peut être supprimé. Les travailleurs familiaux qui reçoivent un salaire pour le travail effectué doivent être classés dans la catégorie des employés. Les pays qui préfèrent, pour des raisons spécifiques, fixer un critère de durée minimale pour inclure les travailleurs familiaux non salariés dans la catégorie des employés doivent identifier et classer séparément ceux qui ont travaillé moins longtemps que la durée prescrite.

Employés (élément 2.1.3)

4.20. Cette catégorie inclut toutes les personnes qui travaillent dans ou pour l'établissement, qui ont un contrat de travail avec l'unité et qui reçoivent une rémunération en espèces ou en nature à intervalles de temps réguliers. Cette rémunération est normalement basée soit sur le temps passé au travail soit sur un autre indicateur objectif de la quantité de travail effectuée. La rémunération peut se faire sous forme de salaire, honoraires, indemnités, salaire à la pièce ou rémunération en nature (élément 3.1).

4.21. La relation entre l'employeur et l'employé existe lorsqu'il y a un accord écrit ou oral, qui peut être officiel ou non, entre l'établissement et une personne, normalement conclu volontairement par les deux parties et qui prévoit que la personne travaille pour l'entreprise en échange d'une rémunération en espèces ou en nature.

4.22. La catégorie « employés » est destinée à inclure toutes les personnes exerçant l'activité économique de l'établissement, autres que les propriétaires exploitants et les travailleurs familiaux non salariés. Elle inclut aussi les travailleurs à domicile lorsqu'ils sont rémunérés par l'unité concernée et sous son contrôle. Les employés exerçant une activité auxiliaire à l'activité principale de l'unité doivent également être inclus.

4.23. Les employés doivent tous être considérés comme des travailleurs salariés participant à la vente de biens et aux activités de l'établissement qui y sont associées. Les employés exerçant des activités auxiliaires à l'activité principale de l'unité et les personnes conduisant des camions, assurant les réparations et l'entretien, etc., doivent aussi être inclus. Il faut éga-

lement inclure les étudiants qui se sont engagés officiellement à contribuer au processus de production de l'unité en échange d'une rémunération et/ou de services de formation.

Répartition du nombre d'employés

4.24. Les unités de commerce de distribution ont souvent des horaires de travail inhabituels (24 heures, de 7 h à 23 h ou des week-ends entiers), ce qui peut les obliger à engager des employés dans le cadre d'emplois à plein temps ou à temps partiel. Ce phénomène peut jouer un rôle assez important pour le secteur et influencer sur le calcul des données corrigées des variations saisonnières.

4.25. Les pays sont encouragés à établir des répartitions supplémentaires pour les différents groupes d'employés qui existent dans le cadre de leur économie, et pour lesquels il est important et possible de produire des statistiques séparées. L'une de ces répartitions peut être établie en référence à la durée du travail, telle que fixée dans les *arrangements concernant le temps de travail*³⁰ existants. Ces arrangements portent sur ceux qui ont été stipulés dans les lois et réglementations, conventions collectives, sentences arbitrales ou contrats de travail ou déterminés par des règles ou coutumes des établissements ou communautés, ou par la personne indépendante concernée, sur la base d'obligations contractuelles, de conditions de travail ou de préférences personnelles et individuelles.

4.26. Dans un pays donné, la durée de travail peut varier pour les différents groupes d'emplois salariés, selon les arrangements de temps de travail. Les heures de travail sont les heures que les personnes qui ont un emploi salarié, passent, pendant une période de référence, sur les activités qui contribuent à la production de services commerciaux. Les différents arrangements de temps de travail des personnes exerçant un emploi salarié, peuvent présenter toute une série de différences en termes de durée plus ou moins longue des heures de travail par jour ou par semaine, du nombre de jours par semaine, du travail à temps partiel, etc.

4.27. La fourniture de statistiques séparées sur les employés ayant différents arrangements de temps de travail, tels que les employés à plein temps et à temps partiel, est utile pour certains types d'analyses de l'emploi. Du fait du caractère conventionnel de la définition du travail à plein temps et à temps partiel en termes d'heures de travail dans les différents pays, il est impossible d'établir une distinction internationale exacte entre les employés à temps partiel et les employés à plein temps. Il est toutefois recommandé, si les sources d'information le permettent et si cela présente un intérêt suffisant, sur le plan national, que l'élément 2.1.3, Employés, soit réparti en trois catégories qui sont les suivantes : employés à plein temps; employés à temps partiel; et employés en équivalent plein temps. Les chiffres pour ces trois catégories doivent être calculés en se référant au nombre d'heures effectivement travaillées (élément 2.5).

Nombre d'employés à plein temps (partie de l'élément 2.1.3)

4.28. C'est une division du nombre d'employés calculé par rapport au nombre d'heures ouvrées par jour/semaine/mois pour lesquelles ils sont salariés. Les employés à plein temps sont des personnes dont le temps de travail est égal au temps de travail habituel pour une semaine, un mois ou un an complets. Le temps de travail habituel est le temps que les personnes consacrent, dans le cadre de leur emploi rémunéré, aux activités prévues par ledit emploi pendant une période de référence, comme spécifié dans les lois et réglementations, les conventions collectives ou les sentences arbitrales.

Nombre d'employés à temps partiel (partie de l'élément 2.1.3)

4.29. Les employés à temps partiel sont les personnes dont le nombre d'heures de temps de travail est inférieur au temps de travail habituel d'un employé à plein temps. Cette

³⁰ Voir la résolution concernant les statistiques des heures de travail, adoptée par la dixième Conférence internationale des statisticiens du travail (le 11 octobre 1962), sur <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/res/index.htm>.

catégorie comprend toutes les formes de travail à temps partiel (travail d'une demi-journée, travail d'un, deux ou trois jours par semaine, etc.). Il ne faut pas les confondre avec les employés à temps partiel qui sont des employés intermittents ou saisonniers (qui peuvent travailler à plein temps mais pour une courte période fixe, par exemple, travailleurs intérimaires, équipes cinématographiques, etc.).

Employés en équivalent plein temps (partie de l'élément 2.1.3)

4.30. Le nombre total d'heures ouvrées de tous les employés à temps partiel peut servir de base à la conversion en équivalent plein temps. La conversion doit être effectuée en fonction du temps de travail habituel d'un employé à plein temps dans l'unité, en tenant compte du nombre d'heures, de jours, semaines ou mois ouvrés. L'équivalent plein temps est le nombre total d'heures ouvrées dans une unité divisé par le nombre moyen (annuel, trimestriel, mensuel ou hebdomadaire) d'heures ouvrées d'un employé à plein temps. Cette conversion facilitera les comparaisons sur le plan international, avec les pays qui ne peuvent évaluer l'emploi qu'en termes d'équivalent plein temps. Étant donné les différences entre les durées d'emploi à plein temps selon les activités, catégories d'employés, etc., il est recommandé de calculer la conversion au niveau le plus détaillé possible.

Travailleurs à domicile employés par l'entreprise (partie de l'élément 2.1.3)

4.31. Les pays peuvent juger utile de fournir des statistiques sur d'autres aspects des arrangements concernant l'emploi dans le secteur du commerce de distribution, tels que le lieu de travail ou d'emploi. Un travailleur à domicile est une personne qui accepte de travailler pour une entreprise commerciale particulière ou de lui fournir une certaine quantité de biens ou services, par arrangement ou contrat préalable avec cette entreprise, mais dont le lieu de travail n'est pas dans l'un des établissements qui composent l'entreprise. Seuls les travailleurs à domicile qui sont directement ou indirectement rémunérés doivent figurer dans cette catégorie, sur la base du montant des travaux effectués, c'est-à-dire du montant du travail consacré comme intrant à un certain processus de production, quelle que soit la valeur de la production ou la rentabilité de ce processus. Ce type d'emploi est considéré comme de moindre importance pour les unités commerciales; les travailleurs à domicile peuvent toutefois participer à une partie du reconditionnement des produits en plus petits lots, à l'assemblage, etc.

4.32. Les travailleurs à domicile rémunérés par des sous-traitants ne sont pas inclus; les montants versés aux sous-traitants pour les travailleurs à domicile sont considérés comme des « achats de services, sauf location » (élément 4.4.1.2.1).

4.33. Les travailleurs à domicile employés par l'entreprise doivent être énumérés pour une seule période. Dans les cas où leurs nombres sont importants et fluctuent, il peut aussi s'avérer utile de collecter les nombres moyens sur les périodes d'enquête telles que définies pour les employés.

Employés engagés dans la recherche et développement (élément 2.1.3.1.1)

4.34. La production de recherche et de développement expérimental est reconnue comme un actif dans le SCN, 2008. Les présentes recommandations adoptent la définition de recherche et développement donnée dans le *Manuel de Frascati : méthode type proposée pour les enquêtes sur la recherche et le développement expérimental*³¹. D'après ce *Manuel* (par. 63) : « La recherche et le développement expérimental (R&D) englobent les travaux de création entrepris de façon systématique en vue d'accroître la somme des connaissances, y compris la connaissance de l'homme, de la culture et de la société, ainsi que l'utilisation de cette somme de connaissances pour de nouvelles applications. » Lorsque la recherche et le

³¹ Organisation de coopération et de développement économiques, Paris, 2002.

développement sont produits en compte propre, ils correspondent au coût de production et doivent être évalués en évaluant le coût des intrants, main-d'œuvre comprise.

4.35. Cet élément comprend tous les employés participant directement à la recherche et au développement, ainsi que ceux qui fournissent des services directs comme les responsables de recherche et développement, les administrateurs et les employés de bureau. Les personnes qui fournissent un service indirect, comme le personnel de cantine et de sécurité, doivent être exclues, même si leurs salaires sont inclus en tant que frais généraux dans le calcul des dépenses. Le personnel de la recherche et développement doit être distingué de celui d'une large gamme d'activités associées. Le personnel suivant est donc exclu du personnel de recherche et développement :

- Personnel employé dans la formation
- Personnel employé dans d'autres activités scientifiques et technologiques (par exemple, services d'information, essais et normalisation, études de faisabilité, etc.)
- Personnel employé dans d'autres activités industrielles (par exemple, innovations industrielles non classées ailleurs)
- Personnel employé dans l'administration et autres activités d'assistance indirecte

Employés participant au développement de logiciels et de bases de données (élément 2.1.3.1.3)

4.36. Cet élément comprend le nombre total d'employés travaillant sur le développement de logiciels et de bases de données dont la durée de vie prévue est supérieure à un an, ainsi que ceux qui fournissent des services directs comme les responsables, les administrateurs et les employés de bureau. Les personnes qui fournissent un service indirect, comme le personnel de cantine et de sécurité, doivent être exclues, même si leurs salaires sont inclus en tant que frais généraux dans le calcul des dépenses. Le développement des logiciels et des bases de données est reconnu comme un actif dans le SCN, 2008. Lorsqu'il est produit en compte propre, il correspond au coût de production et doit être évalué en additionnant le coût des intrants, main-d'œuvre comprise.

Employés participant à la formation de capital fixe pour compte propre et gros entretien (élément 2.1.3.1.5)

4.37. Cet élément comprend le nombre total d'employés travaillant pour la formation de capital fixe pour compte propre et le gros entretien. La formation de capital fixe et le gros entretien, lorsqu'ils sont entrepris pour compte propre, sont considérés comme une production immobilisée, c'est-à-dire conservée par ses producteurs comme investissement. La production immobilisée est une production invendue et est donc évaluée au coût de production, à savoir en additionnant le coût des intrants, main-d'œuvre compris.

Nombre d'employés loués (élément 2.2)

4.38. L'emploi loué consiste à fournir, en échange d'une rémunération, des ressources humaines à des unités commerciales. Cet élément comprend le nombre total de personnes fournies à l'établissement commercial par les agences de travail ou des organisations similaires. Ces agences de travail ne supervisent pas les employés, qui sont sous le contrôle (direction et supervision) des clients de ces bureaux. Les employés loués sont employés par l'entreprise de l'agence de travail plutôt que par l'entreprise de l'établissement qui paie la rémunération. La fourniture de ressources humaines est généralement assurée à court terme (auquel cas l'agence de travail sera classée dans la catégorie 7820, Activités des agences de travail temporaire de la CITI, Rev.4) ou à long terme et de façon permanente (auquel cas

l'agence de travail sera classée dans la catégorie 7830, Mise à disposition d'autres ressources humaines de la CITI, Rev.4). Les informations concernant l'emploi loué sont importantes pour la validité des analyses de la main-d'œuvre et de la productivité; le nombre d'employés loués est toutefois exclu du nombre total de personnes employées dans l'unité commerciale (élément 2.1).

4.39. L'établissement qui a recours à l'emploi loué doit être classé sur la base de sa propre activité principale. Les catégories suivantes sont exclues de l'emploi loué :

- Personnel temporaire obtenu auprès d'un service de dotation en personnel
- Contractants, sous-traitants ou contractants indépendants
- Services achetés ou gérés tels que les services de gardiens, de gardes ou de paysagistes
- Services professionnels ou techniques achetés à une autre société comme les services de conseil en logiciels, programmation informatique, ingénierie ou comptabilité

Nombre total de personnes employées dans le secteur non structuré (élément 2.3)

4.40. Pour les pays qui utilisent le concept du secteur non structuré dans leurs systèmes statistiques, le nombre total de personnes employées dans le secteur non structuré englobe toutes les personnes qui, pendant une période de référence donnée, ont été employées dans au moins une unité de production du secteur non structuré (élément 1.5.4.1) qui est classée dans la section G de la CITI, Rev.4, quelle que soit la situation de leur emploi mais uniquement si cet emploi constituait leur principal emploi. Le nombre total de personnes employées dans le secteur non structuré doit faire référence à l'ensemble du territoire du pays. Cet élément peut ensuite être désagrégé en employés (élément 2.3.1) et autres personnes employées dans le secteur non structuré (élément 2.3.2).

4.41. Le nombre de personnes employées dans le secteur non structuré n'inclut pas :

- Les personnes participant exclusivement à la production de biens ou services pour leur propre consommation finale ou leur propre formation de capital fixe
- Les personnes exerçant des activités agricoles, dans la mesure où ces activités n'entrent pas dans le champ du secteur non structuré pour des raisons pratiques
- Les personnes indépendantes engagées pour rendre des services professionnels ou techniques — docteurs, avocats, comptables, architectes, ingénieurs, etc. — si elles ne remplissent pas les conditions requises pour faire partie des entreprises du secteur non structuré
- Les employés de maison rémunérés

4.42. Aux fins des présentes recommandations, les unités de commerce de distribution (production) du secteur non structuré (élément 1.5.4.1) sont définies conformément à la quinzième Conférence internationale des statisticiens du travail³², comme sous-ensemble des entreprises non constituées en sociétés appartenant à des familles, c'est-à-dire comme sous-ensemble des unités de production qui ne sont pas constituées en entités juridiques séparées, indépendamment des familles ou des membres des familles à qui elles appartiennent, et pour lesquelles aucune comptabilité complète (bilans des actifs et passifs compris) n'est disponible pour distinguer clairement les activités de production des entreprises et les autres activités de leurs propriétaires et pour permettre l'identification de flux de revenus et de capital entre les entreprises et les propriétaires.

³¹ Voir la résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur non structuré, adoptée par la quinzième Conférence internationale des statisticiens du travail (janvier 1993), sur <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/res/index.htm>.

4.43. L'emploi non structuré peut être estimé directement, en menant des enquêtes sur le secteur non structuré ou indirectement, par d'autres méthodes. L'une de ces méthodes est la méthode résiduelle qui consiste à estimer l'emploi non structuré comme la différence entre l'emploi total (sur la base du recensement de la population ou des données d'enquêtes sur la population active) et l'emploi officiel (sur la base du recensement économique, d'enquêtes sur les établissements ou de données administratives).

b) Nombre moyen de personnes employées

Nombre moyen de personnes employées (élément 2.4)

4.44. Cet élément de données, qui est défini comme le nombre moyen d'employés (élément 2.4.1) plus le nombre de propriétaires exploitants (élément 2.1.1) et de travailleurs familiaux non salariés (élément 2.1.2) pour une période unique, sert de critère de taille pour l'unité. Si le nombre moyen de personnes employées n'est pas disponible, le nombre total de personnes employées (élément 2.1) pendant une période unique peut servir de critère de taille.

Nombre moyen d'employés (élément 2.4.1)

4.45. Le nombre moyen d'employés est la moyenne arithmétique des nombres d'employés pour chaque journée civile de la période de référence, vacances et week-ends compris, divisée par le nombre de jours de cette même période. Le nombre moyen annuel d'employés est défini comme la moyenne arithmétique des nombres moyens mensuels (ou trimestriels) d'employés.

c) Heures ouvrées

Heures ouvrées par employé³³ (élément 2.5)

4.46. Le nombre d'heures ouvrées, également appelé volume de travail ou apport de main-d'œuvre, est un élément de données important utilisé pour l'analyse de la main-d'œuvre, la conversion des employés à temps partiel en équivalent plein temps, l'étude de la productivité et le calcul du nombre d'agrégats par heure ouvrée. Le nombre d'heures ouvrées par employés est défini comme le nombre total d'heures effectivement consacré par lesdits employés à des activités qui contribuent à la production de services du commerce de distribution pendant la période de référence. Cet indicateur peut être mesuré par semaine, par mois ou par an. Il est recommandé de le répartir de façon similaire à celle utilisée pour les catégories d'emploi.

4.47. Il se peut qu'un certain nombre de petites unités, notamment celles qui ont des registres moins officiels, ne soient pas en mesure de déclarer leurs heures ouvrées. Dans ce cas, il est recommandé d'imputer les heures ouvrées à partir de réponses à d'autres questions telles que le nombre d'employés, le nombre moyen de jours de travail, la durée des heures productives dans une journée de travail habituelle, etc.

4.48. Les heures effectivement ouvrées doivent inclure :

- a) *Les heures productives* : heures consacrées aux activités liées à l'emploi des personnes et destinées à produire les services commerciaux. Ces activités peuvent être exercées pendant des périodes normales ou contractuelles ou en heures supplémentaires; peuvent être rémunérées ou non, quel que soit l'endroit où elles sont exercées, que ce soit dans l'établissement, à domicile, sur le terrain, dans la rue, etc.; et il peut s'agir de travail à porter à domicile;
- b) *Heures consacrées à des activités auxiliaires* : heures consacrées à des activités qui ne sont pas directement destinées à produire des services commerciaux mais qui

³³ Voir le projet de résolution de la Conférence internationale des statisticiens du travail sur la mesure du temps de travail. (http://www.insee.fr/en/nom_def_met/colloques/citygroup/2006_meeting.htm).

sont nécessaires à cette production. Il s'agit notamment des heures consacrées à :

- i) La conception, la préparation, le nettoyage du lieu de travail ou des instruments de travail, aux réparations ou à l'entretien des processus de travail;
 - ii) La formation professionnelle (pour des personnes salariées) autorisée et assurée directement ou indirectement par l'employeur; et les déplacements ou les activités itinérantes, nécessaires ou rémunérés et inhérents à l'emploi comme ceux des vendeurs porte-à-porte, marins, chauffeurs et personnes en déplacement pour assister à une réunion en dehors de leur lieu de travail habituel;
 - iii) Toute autre formation personnelle liée au travail ou activités de formation rémunérées (y compris en nature) par l'employeur, que ce soit sur le lieu de travail ou non;
- c) *Heures improductives passées pendant le travail* : heures passées entre des périodes productives qui sont inévitables tout en étant inhérentes aux processus de travail et pendant lesquelles les personnes employées continuent à être disponibles pour leur travail. Ce sont notamment les heures passées :
- i) À attendre les clients dans un bureau, dans un magasin, dans la rue;
 - ii) À attendre pour des raisons techniques ou économiques, comme le manque de fournitures de travail, les pannes de machines, accidents;
 - iii) Entre les périodes productives sans effectuer de travail mais avec une rémunération prévue par un contrat de travail garanti;
 - iv) Dans les déplacements dans le cadre de missions spécifiques ou comme déterminé par des clients spécifiques, lorsque le lieu de travail est variable;
- d) *Courtes périodes de repos* : périodes de moins de 30 minutes consacrées entre les périodes productives à des activités personnelles pendant lesquelles les personnes ne sont pas disponibles pour l'employeur ou pour un autre travail. Ces périodes résultent de besoins naturels et peuvent être autorisées par contrat ou usage et peuvent prévoir des pauses café, thé ou prières.

4.49. Les heures effectivement œuvrées excluent :

- a) Les heures rémunérées mais non œuvrées, par exemple, les congés payés annuels, les jours fériés rémunérés, les congés maladies payés, les congés de formation payés, les congés parentaux (maternité, paternité) payés, les congés payés pour raisons familiales, le service civil et non militaire;
- b) Les pauses repas de plus de 30 minutes;
- c) Le temps de déplacement entre le domicile et le lieu de travail qui n'est pas passé à travailler, même si ce déplacement est payé par l'employeur.

4.50. Le nombre de jours ouvrés est recommandé comme solution de remplacement pour la mesure des intrants de main-d'œuvre, dans le cas de pays qui ne peuvent pas collecter d'informations sur les heures œuvrées. Il est en effet plus facile d'obtenir des informations sur les jours ouvrés, à partir des livres de paie, que sur les heures œuvrées. Les jours ouvrés doivent faire référence au nombre total de jours passés à travailler et non aux jours rémunérés. Les jours de congés annuels, occasionnels ou de maladie doivent être exclus. De plus, le nombre type d'heures œuvrées par jour dans les unités commerciales pour les employés à plein temps peut être établi et les jours ouvrés des employés à temps partiel peuvent être collectés séparément. On prévoit une répartition en fonction du type d'emploi.

Répartition de l'emploi par sexe et profession

4.51. En général, il faut chercher à établir des chiffres séparés pour les hommes et les femmes. Chacune des catégories d'emploi et des données correspondantes d'entrants de main-d'œuvre devra, dans la mesure où les sources d'information le permettent, établir une distinction entre hommes et femmes. Il importera, pour établir les indices de prix des rémunérations de la main-d'œuvre dans le secteur du commerce de distribution pour ces catégories d'inclure la répartition by profession, de préférence selon la Classification internationale type des professions (CITP³⁴).

³⁴ À consulter sur <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/index.htm>.

3. Rémunération des salariés

Rémunération des salariés (élément 3)

4.52. La rémunération des salariés est définie comme la rémunération totale, en espèces ou en nature, due par un établissement commercial à un employé en échange du travail effectué par ce dernier pendant la période de référence. Elle doit être enregistrée sur la base des droits et des obligations, c'est-à-dire mesurée en fonction de la valeur de la rémunération en espèces ou en nature qu'un employé devient habilité à recevoir d'un employeur pour le travail effectué pendant la période considérée, que cette rémunération soit payée d'avance, simultanément, ou à terme échu du travail lui-même. La rémunération des salariés ne comprend pas les impôts dus par l'employeur sur la masse salariale, tels que les impôts sur les salaires. La rémunération des salariés comporte deux composantes principales : *a*) les salaires payables en espèces ou en nature (élément 3.1); et *b*) les cotisations d'assurance sociale dues par les employeurs (élément 3.3). Les employés sont ceux définis comme tels dans l'élément de données 2.1.3.

4.53. Aucune rémunération des salariés n'est due pour le travail non rémunéré entrepris volontairement, y compris le travail effectué par des travailleurs familiaux non rémunérés. Les paiements à des propriétaires exploitants ne recevant pas de salaire régulier doivent être exclus.

Salaires en espèces et en nature des employés (élément 3.1)

4.54. Les salaires³⁵ sont définis comme tous les paiements, que ce soit en espèces ou en nature, effectués par l'employeur pendant la période de référence, pour le travail réalisé par toutes les personnes incluses dans l'effectif des employés, qu'ils soient payés en fonction du temps de travail, de la production ou du travail à la pièce ou que les paiements soient réguliers ou non. Les salaires incluent la valeur de toute cotisation sociale, impôts sur le revenu, etc., dus par l'employé, même si ceux-ci sont en fait retenus à la source par l'employeur pour des raisons de commodité administrative ou pour d'autres raisons et sont versés directement aux systèmes d'assurance sociale, autorités fiscales, etc., au nom de l'employé. Les salaires sont enregistrés sur la base des droits et des obligations, eu égard au droit résultant du travail effectué pendant la période comptable, qu'ils soient payés d'avance, simultanément ou à terme échu.

³⁵ Voir le SCN, 2008, chap. 7, La répartition des comptes de revenus, pour plus de précisions sur les composants des salaires des employés.

Salaires en espèces

4.55. Les salaires en espèces concernent les types de rémunération suivants :

- a*) Salaires dus à intervalles réguliers (une fois par semaine, par mois ou autre), y compris les paiements en fonction des résultats et les paiements de salaire à la pièce; les rémunérations supplémentaires ou primes spéciales pour heures supplémentaires, travail de nuit, le week-end ou à des heures inhabituelles; primes

pour travail éloigné du domicile ou dans des conditions difficiles ou dangereuses; primes d'expatriation pour travail à l'étranger, etc.;

- b) Allocations supplémentaires payables régulièrement, comme allocations logement ou allocations pour couvrir les coûts de déplacement en direction et en provenance du travail, mais prestations sociales exclues (voir ci-dessous);
- c) Salaires dus aux employés absents de leur travail pour de courtes périodes (vacances par exemple) ou suite à un arrêt temporaire de la production, sauf pour des absences dues à une maladie, une blessure, etc.;
- d) Primes spéciales ou autres paiements exceptionnels versés en fonction de l'ensemble des résultats de l'entreprise et dans le cadre de mécanismes d'incitation;
- e) Commissions, indemnités et pourboires reçus par les employés : ce type de paiement doit être considéré comme un paiement pour services rendus par l'entreprise employant le travailleur et doit donc être également inclus dans la production et la valeur ajoutée brute de l'entreprise lorsque ledit paiement est versé directement à l'employé par une tierce partie.

4.56. Les salaires en espèces n'incluent pas le remboursement par les employeurs des dépenses effectuées par les employés pour leur permettre de prendre leurs fonctions ou de faire leur travail comme :

- a) Le remboursement des déplacements et des dépenses de déménagement ou des dépenses qui y sont liées et sont encourues par les employés lorsqu'ils prennent de nouvelles fonctions ou lorsque l'employeur leur demande de déménager dans une autre partie du pays ou dans un autre pays;
- b) Le remboursement des dépenses effectuées par les employés pour des outils, un équipement, des vêtements spéciaux ou d'autres éléments qui sont nécessaires exclusivement ou principalement pour leur permettre de faire leur travail.

4.57. Les salaires en espèces n'incluent pas non plus les prestations sociales versées par les employeurs sous forme : a) d'allocations pour enfants à charge, d'allocations au conjoint, allocations familiales, allocation d'éducation ou autres allocations pour personnes à charge; b) de paiements équivalant à la totalité ou à une partie du salaire aux employés absents pour cause de maladie, blessure accidentelle, congé de maternité, etc.; et c) d'indemnités de licenciement aux employés qui perdent leur travail pour cause de suppression d'emplois, d'incapacité, de décès accidentel, etc., ou à leurs survivants. Dans la pratique, il peut s'avérer difficile de séparer les paiements de salaires versés pendant de courtes périodes d'absence due à la maladie, à des accidents, etc., d'autres paiements de salaires, auquel cas ils devront être regroupés.

Salaires en nature

4.58. Les paiements en nature sont définis comme les biens et services fournis aux employés et non nécessaires à leur travail et qu'ils peuvent utiliser quand ils le souhaitent et comme ils le souhaitent, pour satisfaire leurs propres besoins ou souhaits ou ceux d'autres membres de leurs familles. Presque n'importe quel type de bien de consommation ou de service peut être fourni à titre de rémunération en nature. Les paiements en nature les plus importants dans le secteur des unités de commerce de distribution sont des repas et des boissons, des vêtements (si leur bénéficiaire peut les porter lorsqu'il n'est pas en service), des services de logement ou d'hébergement fournis gratuitement ou à des prix considérablement réduits, des possibilités de sports, loisirs ou vacances pour les employés et leurs familles, etc. Toutefois, les dépenses effectuées par les employeurs qui présentent un intérêt pour eux aussi bien que pour leurs employés (par exemple, pour aménager le lieu de travail, organiser des visites médicales, des possibilités de sports et autres loisirs, des voyages, des distractions et

autres dépenses similaires des employeurs liées à l'entreprise) ne font pas partie de la rémunération des salariés mais sont incluses dans la consommation intermédiaire des employeurs.

4.59. La valeur monétaire des paiements en nature doit être égale au coût net pour l'employeur des biens ou services concernés. Lorsque l'employeur n'est pas en mesure d'indiquer le coût réel encouru, une solution pratique consiste à utiliser les prix de vente des producteurs ou les prix du commerce de gros.

4.60. La rémunération en nature peut aussi inclure la valeur des intérêts auxquels les employeurs ont renoncé en accordant des prêts aux employés à des taux d'intérêt réduits ou même zéro pour acheter une maison, des meubles ou d'autres biens ou services. Leur valeur peut être estimée au montant que l'employé devrait payer si les taux d'intérêt moyens d'un prêt immobilier ou d'un prêt à la consommation étaient facturés, moins le montant des intérêts effectivement payés.

Options d'achat de titres

4.61. Certains employeurs ont l'habitude d'offrir à leurs employés la possibilité d'acheter des actions (parts) de leur société à certaines dates à venir, à un prix spécifique et dans des conditions spécifiques. Ces options d'achat de titres sont une forme de revenu en nature. Elles accordent aux employés le droit, mais elles n'imposent pas l'obligation, d'acheter des options d'achat de titres. Ces options sont généralement accordées pour encourager les employés à rester dans la société et à l'aider à prospérer. L'employé peut ne pas profiter de l'option, soit parce que le prix de l'action est désormais inférieur à son prix d'option, soit parce qu'il ne travaille plus pour l'employeur qui a offert l'option et qu'il n'y a donc plus droit. On trouvera ci-dessous une description de la façon dont les options d'achat de titres sont évaluées, qui tient compte de la probabilité pour que toutes les options ne soient pas exercées.

4.62. En général, un employeur informe ses employés de la décision d'offrir une option d'achat de titres à un prix donné (le prix de levée ou d'exercice de l'option) après un certain temps et dans certaines conditions (par exemple, l'employé doit encore travailler au service de l'entreprise ou l'entreprise doit avoir atteint un certain niveau de performance). La « date d'attribution » est la date à laquelle l'option est attribuée à l'employé, la « date d'acquisition » est la date à partir de laquelle l'option peut être exercée et la « date d'exercice » est la date à laquelle l'option est effectivement exercée (ou expire). Dans certains pays, la durée autorisée entre les dates d'acquisition et d'exercice est assez longue; dans d'autres, elle est très courte.

4.63. L'évaluation des options peut être estimée soit en utilisant un modèle de tarification des options d'achat de titres soit en calculant la différence entre le prix du marché et le prix de levée à la date d'acquisition. Si le prix du marché est inférieur au prix de levée, l'option a une valeur nulle, car elle ne serait pas exercée. Le délai d'enregistrement doit se situer, si possible, entre la date d'attribution et la date d'acquisition. Si c'est impossible, la valeur de l'option doit être enregistrée à la date d'acquisition. Tout changement de valeur entre la date d'acquisition et la date d'exercice n'est pas considéré comme une rémunération des salariés mais comme une plus-value ou une moins-value.

Répartition des salaires des employés

4.64. Pour assurer que la production de recherche et développement, le développement de logiciels et de bases de données et la formation d'actifs fixes pour compte propre et le gros entretien sont correctement estimés, il est recommandé de déclarer séparément les données concernant les salaires des employés dans ces trois catégories.

4.65. Pour mesurer plus précisément les niveaux des salaires, il est aussi recommandé, dans le cas d'enquêtes peu fréquentes, de collecter les données sur les salaires versés

aux employés à plein temps et à temps partiel et aux travailleurs à domicile par profession et d'obtenir des renseignements par sexe.

Paiements aux administrateurs des entreprises constituées en sociétés pour leur présence aux réunions (élément 3.2)

4.66. Cet élément inclut tous les paiements versés aux administrateurs d'entreprises constituées en société et aux membres de comités d'actionnaires pour leur présence aux réunions.

Cotisations d'assurance sociale dues par les employeurs (élément 3.3)

4.67. Les cotisations sociales des employeurs sont les cotisations sociales dues par les employeurs aux fonds de sécurité sociale ou aux régimes d'assurance sociale liés à l'emploi, pour assurer des prestations sociales à leurs employés. Pour être considérées comme des cotisations d'assurance sociale, les cotisations en question doivent remplir l'une des trois conditions suivantes : *a*) le bénéficiaire (ou l'assuré) doit être tenu d'y participer ou encouragé par la loi ou par les conditions d'emploi à y participer; *b*) le régime doit être géré au nom du groupe et limité aux membres du groupe; et *c*) les employeurs doivent cotiser au nom des employés. Ces systèmes d'assurance peuvent être gérés par les employeurs ou par une tierce partie. Les cotisations d'assurance sociale peuvent être classées comme suit :

- Sécurité sociale
- Fonds de pension
- Assurance maladie
- Assurance temporaire (assurance vie)
- Autres paiements

4.68. Les employeurs peuvent, de leur plein gré, offrir aux employés des paiements en cas de maladie, maternité et accident de travail, ainsi que des allocations familiales, indemnités de licenciement et autres avantages; ces paiements sont considérés comme faisant partie du salaire des employés.

4. Autres dépenses

a) Achats de biens et services

4.69. Les achats de biens et services incluent la valeur de tous les biens et services achetés pendant la période comptable, pour la revente ou la consommation, au cours du processus de production, et dont l'établissement commercial est devenu propriétaire, à l'exception des actifs fixes, dont la consommation est enregistrée en tant que consommation de capital fixe [amortissement (élément 11.4)]. Les biens et services concernés peuvent être : *a*) revendus avec ou sans autre transformation; *b*) complètement utilisés pendant le processus de production; ou *c*) stockés.

4.70. Ces achats comprennent les matériaux qui entrent directement dans les biens produits (matières premières, pièces préfabriquées (produits intermédiaires), composants, etc., qui sont physiquement intégrés aux produits de l'établissement), plus les petits outils et équipements non immobilisés. Les combustibles qui entrent directement dans le produit sont également concernés ainsi que les carburants utilisés pour la génération d'électricité et la production de gaz et de vapeur, que ce soit pour la propre consommation de l'établissement ou pour la vente. Est aussi incluse la valeur des matériaux auxiliaires consommés pendant le processus de production (lubrifiants, eau, produits de lustrage, emballages, matériaux d'entretien et de réparation, et matériels de bureau). Cette variable comprend égale-

ment les achats de matériels utilisés pour la formation d'actifs fixes pour compte propre et le gros entretien réalisé par l'unité.

4.71. Si l'établissement sous-traite des travaux à d'autres établissements, y compris au sein de la même entreprise, et leur fournit à cet effet les matières premières, fournitures et autres, la valeur de ces matières premières et fournitures doit être incluse dans cet élément.

4.72. Le coût exigible pour l'achat de services pendant la période de référence est aussi inclus, que ces services soient industriels ou non. Sont également inclus les paiements pour tous les travaux effectués par des tierces parties au nom de l'unité commerciale, y compris les réparations et l'entretien courants, les travaux d'installation et les études techniques. Les montants versés pour l'installation de biens d'équipement et la valeur des biens immobilisés sont exclus.

4.73. Les dépenses classées dans la catégorie des dépenses financières ou extraordinaires dans les comptes des unités commerciales sont exclues du total des achats de biens et services.

4.74. Les achats de biens et services doivent être évalués aux prix des acheteurs, c'est-à-dire aux prix auxquels ils sont livrés à l'établissement, y compris les frais de transport facturés soit par le producteur soit par d'autres organisations, le coût de l'assurance, la valeur des matériaux d'emballage facturés et tous les droits et taxes sur les biens mais à l'exception, s'il y a lieu, de la taxe sur la valeur ajoutée déductible (TVA). Les remises (y compris les escomptes de caisse s'ils sont déduits des achats dans les livres des achats) ou les rabais consentis à l'acheteur et la valeur des matériaux d'emballage rendus aux fournisseurs, doivent être déduits. Lorsque le transport est effectué par l'unité statistique elle-même, aucune charge ne sera imputée.

4.75. Les biens reçus par l'établissement de la part d'autres établissements de la même entreprise pour la production de biens, doivent être évalués comme s'ils étaient achetés. Dans la pratique, il sera généralement nécessaire d'accepter les valeurs comptables des comptes de l'établissement de transport, mais si le transport des biens à destination de l'établissement bénéficiaire est effectué par des organisations externes, les coûts de transport doivent être inclus. Lorsque des produits sont renvoyés après avoir été enregistrés dans l'inventaire, les éléments doivent être enregistrés comme ventes dans le même état qu'à leur réception (élément 4.5). Les biens que l'établissement reçoit d'autres établissements de la même entreprise, en vue de fournir des services de transformation, ne doivent pas être considérés comme s'ils étaient achetés.

Coût des matières premières et fournitures sauf gaz, combustibles et électricité (élément 4.1)

4.76. Cet élément inclut le coût de tous les biens (à l'exception des actifs fixes) placés sous le contrôle de l'établissement pendant la période de référence et appartenant à l'établissement (ou à l'entité juridique à laquelle l'établissement appartient). La date de réception des biens doit être liée à la définition des stocks (élément 6) dans la mesure où les biens doivent être considérés comme reçus à la date où ils sont inscrits dans le compte d'inventaire de l'établissement. Une autre solution consiste à considérer les biens comme reçus lorsque l'établissement en acquiert la propriété économique. En général, les dates indiquées dans cette définition coïncident avec la date d'acquisition de la propriété ou la date de facturation, mais les biens reçus de l'étranger doivent être inclus même si la propriété juridique n'est pas encore transmise.

*Achats ou réceptions de matières premières et fournitures
provenant d'autres entreprises (élément 4.1.1)*

4.77. Cet élément inclut la valeur des matières premières, fournitures et autres ou de pièces préfabriquées (produits intermédiaires), telles qu'énumérées pour l'élément 4.1, qui sont achetées ou reçues en provenance d'autres entreprises.

*Valeur des matières premières et fournitures livrées par d'autres établissements
de la même entreprise (élément 4.1.2)*

4.78. Cet élément couvre la valeur des matières premières, fournitures et autres ou de pièces préfabriquées (produits intermédiaires) achetées ou fabriquées par l'établissement d'une entreprise et transférées à un autre établissement de la même entreprise qui, par la suite, les fabrique, les intègre à d'autres produits ou les emploie autrement dans son propre processus de production. Elles doivent être évaluées comme si elles étaient achetées à une autre entreprise.

*Coût des matériaux pour la formation de capital fixe pour compte propre
et le gros entretien (élément 4.1.3)*

4.79. Cet élément inclut le coût des matières premières et autres matériaux achetés ou reçus par l'établissement pour la production par l'unité elle-même de biens d'équipement pour son propre usage (ou à des fins de location ou de bail) et des matériaux et pièces utilisés pour le gros entretien pour compte propre de ses propres bâtiments, structures, machines et autres actifs fixes. Sont inclus les matériaux et autres pour la construction d'habitations pour les employés et d'autres installations pour le personnel et pour le gros entretien de tous les bâtiments appartenant à l'établissement ou loués, sauf des logements.

4.80. Le coût des matériaux pour la formation de capital fixe pour compte propre doit être enregistré séparément pour les produits bénéficiant du droit de propriété intellectuelle, à savoir : recherche et développement (élément 4.1.3.1), développement de logiciels et de bases de données (élément 4.1.3.3) et formation de capital fixe et gros entretien (élément 4.1.3.5).

Coût du gaz, des combustibles et de l'électricité achetés (élément 4.2)

4.81. Cet élément inclut le coût de tout le gaz, les combustibles et l'électricité achetés et reçus par l'établissement mais uniquement s'ils ont été achetés pour servir de combustible. Les produits énergétiques achetés comme matière première ou pour la revente sans transformation doivent être exclus et enregistrés dans l'élément 4.1 ou 4.5 respectivement.

Coût de certains combustibles et gaz achetés (élément 4.2.1)

4.82. Les combustibles qui entrent dans le produit ou qui sont utilisés pour une autre production d'énergie doivent être inclus dans les matériaux. Pour des raisons de commodité, l'essence et d'autres carburants pour véhicules sont inclus. Les combustibles et l'électricité utilisés pour le chauffage et l'éclairage sont aussi inclus, sauf lorsqu'ils sont utilisés pour des habitations pour les employés détenues ou gérées par l'établissement. Sont exclus les combustibles produits et consommés dans le même établissement.

Coût de l'électricité achetée (élément 4.2.2)

4.83. Cet élément inclut le coût de toute l'électricité achetée par l'établissement pendant la période de référence.

Coût des services d'eau et d'eaux usées (élément 4.3)

4.84. Cet élément inclut le coût des services d'eau et d'eaux usées achetés par l'établissement pendant la période de référence.

Coût de l'eau achetée (élément 4.3.1)

4.85. Cet élément est défini comme le coût total de toute l'eau achetée par l'établissement aux fins de l'entreprise pendant la période de référence.

Coût des services d'eaux usées achetés (élément 4.3.3)

4.86. Cet élément inclut le coût des services d'eaux usées achetés par l'établissement pendant la période de référence.

Achat de services hors location (élément 4.4)

4.87. Cet élément inclut le coût de tous les services dus par l'établissement pendant la période de référence, qu'ils soient industriels ou non.

4.88. L'élément couvre le montant dû par l'établissement pour des travaux sur contrat, avec commission, de réparation et d'entretien, effectués pendant la période de référence par d'autres établissements de la même entreprise et par d'autres entreprises. Lorsque le travail est effectué par d'autres entreprises, les prix effectivement facturés doivent être utilisés mais, s'il y a lieu, la taxe sur la valeur ajoutée déductible doit être exclue. Les frais de transport doivent être inclus. Lorsque les services sont fournis par d'autres établissements de la même entreprise, les valeurs commerciales équivalentes aux prix de base (taxes sur les produits et coût du transport non compris) doivent être utilisées ou il faut procéder à une évaluation imputée du travail, comprenant une marge imputée pour frais généraux et profits, et le coût des matériaux consommés et du travail utilisé.

4.89. Les montants dus par l'établissement pendant la période de référence pour les services non industriels comme les services de communication, de transport, de publicité et de promotion, ainsi que les services financiers (à l'exception des paiements d'intérêts), et autres services non industriels doivent également être inclus dans cet élément. Les montants effectivement dus doivent être déclarés, à l'exception de la taxe sur la valeur ajoutée déductible et d'autres taxes déductibles.

4.90. Les éléments suivants doivent être exclus : dividendes et intérêts payés; amendes et dettes similaires payées; achats au comptant de brevets et licences; achats de terrains et autres biens d'équipement; donations; créances irrécouvrables; et amortissement.

*Coût des services industriels achetés et également livrés par d'autres établissements de la même entreprise (élément 4.4.1)**Services d'entretien, de réparation et d'installation (sauf construction)
[élément 4.4.1.1]*

4.91. Cet élément inclut des travaux d'entretien et de réparation à caractère industriel, figurant dans la CPC, Ver. 2, groupe 871, tels que les services d'entretien et de réparation d'ouvrages en métaux, à l'exclusion des machines et du matériel; services d'entretien et de réparation de matériel de bureau; services d'entretien et de réparation d'ordinateurs et de matériel périphérique; services d'entretien et de réparation de machines et de matériel de transport; et services d'entretien et de réparation d'autres machines et matériel. Les paiements pour l'installation des biens vendus par l'établissement sur une base installée et les services sur les biens vendus sont inclus, mais les montants payés pour l'installation et le gros entretien de biens d'équipement sont exclus.

Travaux contractuels et avec commission (élément 4.4.1.2)

4.92. Cet élément couvre les paiements effectués par un établissement pour des travaux sous-traités à une autre unité. Il y a externalisation [voir aussi externalisation (par. 1.25 à 1.29)] de la production lorsque l'unité principale (le principal) confie à une autre unité productive (le sous-traitant) l'exécution de fonctions spécifiques qui constituent la totalité ou une partie de l'activité principale, pour produire un bien ou un service. L'externalisation peut prendre l'une des trois formes suivantes : *a*) externalisation des fonctions d'assistance; *b*) externalisation de parties du processus de production; et *c*) externalisation de tout le processus de production. Dans le cas des unités de commerce de distribution, cet élément couvre principalement les paiements effectués par l'établissement pour les fonctions qui sont confiées à des sous-traitants. Il peut s'agir de services de nettoyage, de comptabilité ou d'informatique. Sont aussi inclus les paiements effectués via des sous-traitants à des travailleurs à domicile non employés par l'entreprise [emploi loué (élément 4.4.1.2.1)].

Coût des services non industriels achetés et également livrés par d'autres établissements de la même entreprise (élément 4.4.2)

Entretien et réparation des bâtiments et structures (élément 4.4.2.1)

4.93. Cet élément couvre les travaux courants de réparation et d'entretien sur des bâtiments et autres structures de l'établissement et pour des bâtiments loués autres que des habitations. Les coûts de réparation et d'entretien des habitations des employés ne doivent pas être inclus mais doivent être enregistrés séparément pour calculer le coût total du logement des employés supporté par les employeurs pour la rémunération des salariés en nature.

Services de communication (élément 4.4.2.2)

4.94. Cet élément inclut les coûts dus par l'établissement pour l'achat de services postaux et de télécommunication, y compris les services de téléphonie mobile, la télécopie, l'Internet, etc.

Services de transport (élément 4.4.2.3)

4.95. Cet élément inclut le coût dû par l'établissement pour le transport loué uniquement. Le transport effectué par l'unité elle-même ne doit pas figurer ici, car les coûts sont couverts dans d'autres éléments.

Services de publicité et de promotion (élément 4.4.2.4)

4.96. Cet élément inclut toutes les dépenses dues par l'établissement pour la publicité à la télévision, dans les journaux et autres médias ainsi que pour la promotion et pour les études de marché et les activités de relations publiques exercées par une tierce partie. Les études de marché réalisées par l'unité elle-même doivent être exclues.

Services financiers (élément 4.4.2.5)

4.97. Cet élément inclut les frais et charges directement exigibles pour des services d'intermédiation financière et les dépenses indirectes pour le financement de l'acquisition d'actifs fixes : par exemple, les frais d'émission pour des titres, tels que les commissions de garantie et les droits d'enregistrement, ainsi que les commissions de service pour des emprunts. Les paiements d'intérêts ne sont pas inclus.

Autres services non industriels (élément 4.4.2.9)

4.98. Cet élément inclut les achats de services tels que services juridiques, services de comptabilité, services de gestion et de conseil, loisirs, déplacements et séjours, contributions

aux associations commerciales et professionnelles, abonnements à des journaux et périodiques, coûts des réunions des organes directeurs et des actionnaires, et autres services non classés ailleurs. Les droits de brevets et de licences (mais pas la valeur des achats au comptant des brevets et licences) doivent aussi être inclus.

Achats de biens et services à revendre dans l'état de leur réception (élément 4.5)

4.99. Cet élément inclut la valeur de tous les biens et services achetés à d'autres entreprises ou produits ou achetés par d'autres établissements de la même entreprise, et transférés à l'établissement commercial qui en est devenu propriétaire pour les revendre à des tierces parties sans transformation. La revente sans transformation est considérée comme comprenant le tri, le calibrage et l'assemblage, le mélange, l'embouteillage, l'emballage, le fractionnement et le reconditionnement des biens, etc.

4.100. Les achats de biens doivent être enregistrés nets de retours, remises, rabais et autres indemnités reçues. La valeur des biens et services qui sont vendus à des tierces parties sur la base d'une commission est exclue, dans la mesure où ces biens ne sont ni achetés ni vendus par l'agent qui reçoit la commission. Les services à revendre mentionnés ici sont la production résultant d'activités de service, les droits d'utiliser des services prédéterminés (comme les services de télécopie ou de photocopie) ou une assistance matérielle pour les services (en rémunérant par exemple une tierce partie pour qu'elle livre vos produits et en transmettant le coût correspondant au consommateur qui les achète).

4.101. Les achats de biens doivent être évalués aux prix des acheteurs qui sont la valeur transmise à l'unité commerciale, y compris les frais de livraison et autres frais similaires encourus pour l'achat (par exemple, les frais de transport, les coûts d'assurance, la valeur de l'emballage, etc.) et tous les droits et taxes sur les produits, mais à l'exclusion de la taxe sur la valeur ajoutée déductible et d'autres taxes déductibles directement liées au chiffre d'affaires. Le prix d'achat par l'unité doit aussi inclure la valeur des biens échangés en paiement de l'achat. Les transferts d'autres établissements de la même entreprise commerciale doivent être évalués comme s'ils étaient achetés. Lorsque c'est impossible en pratique, les transferts peuvent être évalués à leur coût pour l'entreprise à leur livraison à l'établissement, c'est-à-dire le prix d'achat d'origine, les frais de livraison et autres frais similaires, la main-d'œuvre et le matériel directement utilisés et éventuellement les frais généraux.

4.102. Il est recommandé d'enregistrer séparément les achats de biens et services des unités à revendre dans l'état de leur réception dans le cas de : *a*) combustibles (élément 4.5.1); *b*) véhicules automobiles et pièces de motocycles utilisées uniquement pour des activités de réparation et d'entretien (élément 4.5.2); tous les autres biens (élément 4.5.3); et *c*) les services achetés pour la revente sans autre traitement (élément 4.5.4).

4.103. Selon les habitudes des pays pour l'enregistrement des achats, leur valeur doit être ajustée pour tenir compte des variations de stocks des biens à revendre. Certains pays enregistrent les achats de biens à revendre lorsqu'ils entrent dans le processus de production; d'autres, en revanche, les enregistrent lorsqu'ils les ont acquis ou facturés. Dans ce dernier cas, les achats doivent être ajustés pour tenir compte des variations de stocks des biens à revendre et doivent en outre être corrigés pour tenir compte de la valeur de toute plus-value ou perte générée dans les prix des biens achetés afin que cette correction puisse être estimée dans les prix pratiqués au moment de la revente.

4.104. Au lieu de classer les chiffres d'affaires (ventes) en fonction des différents produits, il est recommandé de répartir les achats de produits. Malgré les différentes marges et les différents taux du chiffre d'affaires, il peut s'avérer plus facile de collecter des données sur les achats par produit, surtout pour les établissements de vente au détail, car les factures sont moins nombreuses pour les achats que pour les ventes et les données peuvent être obtenues à partir de documents comptables plutôt que de factures individuelles.

4.105. Les éléments de données énumérés sont inclus dans le total des achats de biens et services. Cette liste donne une désagrégation assez complète et détaillée du total des achats. Certains pays peuvent avoir plusieurs éléments de données qui ne sont disponibles qu'en combinaison avec d'autres, ou il se peut qu'un élément mineur soit groupé avec un autre qui est plus significatif. Il est recommandé aux pays d'identifier séparément les éléments de données de la liste qui sont importants pour leur économie, tout en collectant et compilant les achats de biens et services aussi complètement et précisément que possible. La collecte de données sur des achats à un niveau si précis est recommandée pour les enquêtes rares.

Paiements de loyer (élément 4.6)

4.106. Cet élément inclut tous les coûts dus par l'unité pour louer des biens d'équipement et des bâtiments non résidentiels. Les paiements de crédit-bail sont exclus. Les paiements de loyer doivent être subdivisés en :

- a) Paiements de loyer pour machines et matériel (élément 4.6.1);
- b) Paiements de loyer pour habitations et structures (élément 4.6.2).

Primes d'assurance dommages dues sur la propriété de l'établissement (élément 4.7)

4.107. Cet élément inclut les primes d'assurance dommages dues par l'unité pendant la période de référence sur la propriété de l'unité (par exemple, en cas de dommages dus à un incendie, une catastrophe naturelle, des pertes, etc.).

5. Chiffre d'affaires, ventes, expéditions, recettes pour services et autres revenus

a) Chiffre d'affaires, ventes, expéditions, recettes pour services et autres revenus

4.108. Cet élément comprend les totaux facturés par l'établissement pendant la période de référence et correspond aux ventes sur le marché (expéditions³⁶, recettes pour services et autres revenus) de biens ou services d'une unité commerciale fournis à d'autres entreprises ou transférés à d'autres établissements de la même entreprise. Le chiffre d'affaires³⁷ doit exclure la taxe sur la valeur ajoutée et d'autres taxes similaires déductibles directement liées aux ventes, ainsi que tous droits et taxes sur les produits facturés par l'unité et ce chiffre d'affaires après évaluation est équivalent à l'évaluation aux prix de base. Sont incluses toutes les autres charges facturées pour le transport, l'emballage, etc., transmises au client, même si ces charges sont énumérées séparément dans la facture. Les rabais sur les prix ainsi que les remises et indemnités similaires accordées sur les biens retournés et la valeur de l'emballage rendu doivent être déduits.

4.109. Sont inclus tous les éléments fabriqués par ou pour l'établissement à partir de matériaux lui appartenant, qu'ils soient vendus, transférés à d'autres établissements de la même entreprise, ou expédiés. La valeur nette de la vente des produits fabriqués dans un établissement sur une base contractuelle, à partir de matériaux appartenant à un autre, doit être déclarée par l'établissement qui fournit le matériel.

4.110. En principe, les ventes à d'autres établissements au sein d'une même entreprise doivent être évaluées comme d'autres ventes. En pratique, il peut toutefois être nécessaire d'accepter la valeur comptable de tels transferts. La valeur comptable ou le coût de production est égal à la somme des coûts des matières et des coûts des services, de la rémunération des salariés, des autres taxes sur la production, de l'amortissement des actifs fixes utilisés dans la production et, si possible, d'une marge imputée pour frais généraux et profits.

³⁶ La valeur des expéditions remplace les ventes lorsque l'établissement livre le produit à d'autres établissements de la même entreprise.

³⁷ Cet élément sera ci-après dénommé par l'expression abrégée « Chiffre d'affaires ».

Lorsque les deux établissements participent au programme de collecte, l'établissement destinataire doit déclarer les mêmes éléments comme achats à la même valeur que les ventes de l'établissement expéditeur.

4.111. Cet élément inclut aussi les ventes de biens et services achetés pour la revente et les commissions et droits provenant de la vente de biens pour le compte d'autres personnes ainsi que toutes les recettes pour services industriels rendus, tels que les recettes pour les travaux contractuels effectués pour des tiers, les travaux d'installation et de réparation, et les travaux de recherche et développement à caractère industriel.

4.112. Les revenus d'activités autres que la vente de biens ou la prestation de services industriels, tels que les revenus de la location de bâtiments et de machines et matériel, ainsi que tous les autres revenus divers et la valeur des actifs fixes fabriqués ou construits par l'établissement pour son propre usage, sont aussi inclus.

4.113. Les termes « chiffre d'affaires », « ventes », « recettes », « expéditions », etc., sont employés de façon interchangeable dans les statistiques économiques et la comptabilité d'entreprise pour désigner les revenus des unités statistiques. Le terme « chiffre d'affaires » a été déterminé comme approprié aux fins des présentes recommandations; il est toutefois reconnu qu'il existe des variations importantes entre les pays à l'égard du champ d'application des différents types de revenus. La relation entre les concepts de chiffre d'affaires, ventes, revenus et recettes en termes d'éléments les composant est récapitulée dans le tableau IV.1 ci-dessous :

Tableau IV.1

Comparaison entre les concepts de chiffre d'affaires/ventes, revenus et recettes

Élément composant	Chiffre d'affaires/ ventes	Revenu d'exploitation	Revenu total	Recettes totales
Ventes brutes de biens	Oui	Oui	Oui	Oui
Prestation de services	Oui	Oui	Oui	Oui
Expédition et manutention	Oui	Oui	Oui	Oui
Installation	Oui	Oui	Oui	Oui
Entretien et réparation	Oui	Oui	Oui	Oui
Aménagement	Oui	Oui	Oui	Oui
Stockage	Oui	Oui	Oui	Oui
Recettes provenant de la location de véhicules, de matériel, d'instruments, d'outils et autres marchandises	Oui	Oui	Oui	Oui
Commissions provenant de l'arrangement du financement	Oui	Oui	Oui	Oui
Paiements pour travaux en cours	Oui	Oui	Oui	Oui
Valeur marchande de la rémunération reçue au lieu d'espèces	Oui	Oui	Oui	Oui
Ventes brutes provenant de départements, concessions, et machines à jeux et de vente gérées par des tiers	Oui	Non	Non	Oui
Part représentée par les unités dans les ventes provenant de départements, concessions, et machines à jeux et de vente gérées par des tiers	Non	Oui	Oui	Non
Montants reçus pour des travaux sous-traités	Oui	Non	Non	Oui
Consommation, ventes et taxes sur la valeur ajoutée	Non	Non	Non	Oui
Produit de la vente de biens immobiliers, investissements ou autres actifs à revendre	Non	Non	Non	Oui
Revenu des intérêts et dividendes	Non	Non	Oui	Oui
Location de biens immobiliers	Non	Non	Oui	Oui

Élément composant	Chiffre d'affaires/ ventes	Revenu d'exploitation	Revenu total	Recettes totales
Contribution, cadeaux, prêts et subventions	Non	Non	Oui	Oui
Réduction des prix, rabais, remises et retour d'emballage	Non	Non	Non	Non
Tous droits et taxes sur les biens ou services facturés par entité	Non	Non	Non	Non
Subventions d'exploitation reçues des autorités publiques	Non	Non	Non	Non

Source : *Compilation Manual for an Index of Service Production* (Paris, Organisation de coopération et de développement économiques, 2007), sur http://www.OECD.org/findDocument/0,2350,en_2649_34257_1_119669_1_1_1,00.html.

Vente, chiffre d'affaires, valeur des expéditions, y compris transferts à d'autres établissements de la même entreprise (élément 5.1)

4.114. Cet élément inclut la valeur des ventes, du chiffre d'affaires et des expéditions, y compris les transferts, pendant la période de référence, à d'autres établissements de la même entreprise, de tous les biens produits par l'établissement, que ce soit pendant la période de référence ou lors de périodes précédentes (c'est-à-dire tous les biens que l'établissement a renoncé à contrôler pendant la période; tous les biens envoyés à l'étranger à des fins de vente ou de transformation doivent être inclus même si la propriété juridique n'a pas encore nécessairement été transmise). Sont inclus comme biens produits par l'établissement les biens produits par d'autres organisations à partir de matériaux fournis par l'établissement.

4.115. Les biens expédiés doivent être évalués au prix de l'établissement facturé au client, que ce soit départ usine ou livré, y compris toutes les charges facturées aux clients, même si ces charges sont énumérées séparément, pour les dépenses relatives au transport (que ce transport soit assuré par l'établissement avec ses propres moyens ou par des organisations externes), à l'emballage perdu et autres dépenses similaires. Les rabais de prix, remises et indemnités sur les retours de produits consentis au client et la valeur de l'emballage retourné doivent être déduits. Cette déduction concerne notamment les escomptes de caisse s'ils sont déduits des ventes dans les livres des ventes. L'évaluation doit exclure tous les droits et taxes imposés sur les produits lorsqu'ils quittent l'usine, y compris la taxe sur la valeur ajoutée facturée par le producteur au client, lorsque le système de la taxe sur la valeur ajoutée est applicable.

Vente/chiffre d'affaires/valeur de l'expédition de biens produits par l'établissement (élément 5.1.1)

4.116. Cet élément inclut les ventes ou les expéditions de biens produits par l'établissement à d'autres entreprises, ainsi qu'à d'autres établissements de la même entreprise, y compris les transferts à des établissements de commerce de gros et de détail de l'entreprise pour lesquels des comptes séparés sont tenus. Les transferts de l'établissement producteur à un autre établissement de la même entreprise pour transformation ultérieure doivent aussi être inclus. Ils doivent être évalués comme s'il s'agissait de ventes à une entreprise indépendante. Si c'est impossible, il faut déclarer les coûts de production réels. Sont également incluses les ventes ou expéditions de biens produits par l'établissement qui ont été exportés vers des clients, ainsi que les transferts vers des succursales affiliées étrangères.

Vente/chiffre d'affaires/valeur des expéditions de tous les biens et services achetés pour la revente dans l'état de leur réception (élément 5.1.2)

4.117. Cet élément inclut la vente/le chiffre d'affaires de biens et services vendus ou échangés par une unité commerciale à son propre compte. La vente ou le chiffre d'affaires doit exclure la taxe sur la valeur ajoutée et autres taxes similaires déductibles directement

liées à la vente ou au chiffre d'affaires, qui sont recouvrées auprès des clients et versées directement aux autorités fiscales gouvernementales, ainsi que tous les droits et taxes sur les biens et services facturés par l'unité. Sont incluses toutes les autres charges facturées pour le transport, l'emballage, etc., répercutées sur le client, même si ces charges sont énumérées séparément dans la facture. Les rabais sur les prix, remises et indemnités similaires accordées sur les retours de produits et la valeur de l'emballage retourné doivent être déduits des ventes ou du chiffre d'affaires.

4.118. Cet élément inclut aussi les biens retirés par les propriétaires d'une unité commerciale pour leur propre usage. Ces biens doivent être évalués au prix approprié du marché (en d'autres termes, comme s'ils étaient vendus à un client). Si c'est impossible, les retraits des propriétaires doivent être évalués aux coûts d'acquisition.

4.119. Les biens et services achetés pour la revente peuvent être vendus soit à des consommateurs finals soit à d'autres entreprises ou ils peuvent être transférés à d'autres établissements de la même entreprise.

Ventes de cartes cadeaux (élément 5.1.2.1)

4.120. Cet élément de données comprend les ventes ou le chiffre d'affaires des cartes cadeaux. La carte cadeau, carte prépayée dont la fonction est similaire à celle d'un chèque-cadeau, peut être utilisée pour acheter des marchandises dans un magasin fixe. Suivant les principes comptables généralement acceptés, les ventes de cartes cadeaux sont incluses dans les ventes au détail ou le chiffre d'affaires des unités au moment où la carte cadeau est utilisée.

Commissions et rémunérations provenant de la vente de biens et services pour le compte d'autres personnes (élément 5.1.3)

4.121. Cet élément inclut les commissions et rémunérations reçues par des agents commerciaux pour la vente de biens ou services pour le compte d'autres personnes (c'est-à-dire le commerce de gros et de détail avec commission pour lequel l'unité n'est pas propriétaire des biens vendus). Ces commissions ou rémunérations doivent être incluses mais pas le prix total de la transaction. Tous les autres coûts encourus et répercutés sur les clients doivent aussi être inclus.

Recettes pour travaux industriels effectués ou services industriels rendus à des tiers (élément 5.1.4)

Travaux contractuels et avec commission (élément 5.1.4.1)

4.122. Cet élément couvre les recettes provenant de travaux contractuels et avec commission. Il s'agit notamment des cas où une unité de production (le contractant) exécute, sur l'ordre d'une autre unité de production (le principal), des fonctions qui constituent la totalité ou une partie de l'activité requise pour produire un bien ou un service (voir aussi externalisation, par. 1.25 à 1.29).

Services d'entretien, de réparation et d'installation (sauf construction) [élément 5.1.4.2]

4.123. Cet élément inclut les recettes provenant de l'entretien, des réparations, des aménagements, du stockage et d'autres services similaires.

Autres revenus (élément 5.2)

4.124. Cet élément couvre les revenus à recevoir par l'unité pour des activités autres que la vente de biens ou la prestation de services, qui ne peuvent pas toujours être établis au

niveau de l'établissement. Les valeurs déclarées doivent être les montants réels reçus, hors taxe sur la valeur ajoutée et autres taxes similaires déductibles directement liées aux ventes, ainsi que tous les droits et taxes sur les biens et services facturés par l'unité. Les informations sur les revenus de la location de machines et de matériel (élément 5.2.1) et de la location de bâtiments (élément 5.2.2) doivent être identifiées séparément. Les machines et le matériel incluent les véhicules, les machines, les instruments et les outils.

4.125. Tous les autres revenus non inclus dans les catégories ci-dessus doivent être inclus dans l'élément 5.2.3, Autres revenus non classés ailleurs. Il s'agit notamment :

- a) Des revenus de l'exploitation de cafétérias, foyers, camps et autres installations destinées aux employés, à l'exception des habitations (le loyer reçu pour les habitations des employés ne doit pas être inclus mais plutôt déduit du coût du logement des employés au titre de la rémunération en nature);
- b) Des recettes provenant des services de transport rendus à d'autres personnes, autres que pour la livraison des propres produits de l'entreprise [ces derniers doivent être inclus dans la valeur des ventes ou du chiffre d'affaires ou des expéditions (élément 5.1)];
- c) Des revenus des ventes de produits de rebut;
- d) Des recettes pour stockage de biens, entrepôt et autres, y compris stockage en entrepôt frigorifique;
- e) Des commissions provenant de l'arrangement du financement;
- f) Des recettes pour le droit d'utiliser les brevets, marques, droits d'auteur et autres, droits de fabrication et d'exploitation de carrières, « savoir-faire » technique;
- g) Des marges des négociants et autres coûts de transfert relatifs aux transactions impliquant des biens d'occasion et de rebut, des terrains, des actifs intangibles (créances, locations, droits miniers, brevets); il s'agit aussi des commissions des courtiers, frais juridiques et autres, qui représentent la seule production générée au cours de telles transactions; la production peut être partagée par l'acheteur et le vendeur et, dans certains cas, peut être facturée à l'acheteur;
- h) De tout autre revenu résultant de la production de biens ou de la prestation de services.

4.126. Les éléments suivants qui ne résultent pas de la production de biens et de la prestation de services par l'unité statistique ne doivent pas être inclus :

- Recettes provenant de dividendes
- Recettes provenant d'intérêts et de remises
- Revenu provenant de la vente au comptant de brevets et licences
- Revenu provenant de la vente de terrains et de biens d'équipement d'occasion

Valeur des actifs fixes pour compte propre (élément 5.3)

4.127. Cet élément inclut le coût de tous les actifs fixes, tels que bâtiments et structures, machines et matériel, etc., fabriqués ou construits par l'établissement pour son propre usage pendant la période de référence et ayant une durée de vie utile de plus d'un an, ainsi que les coûts des extensions, aménagements, améliorations et gros entretien qui sont effectués par l'établissement lui-même avec sa propre main-d'œuvre et qui prolongent la durée de vie utile ou augmentent la capacité productive des actifs fixes existants. Les actifs fixes produits pour être loués doivent aussi être inclus.

4.128. Les actifs fixes pour compte propre doivent être enregistrés au moment où le travail est mis en place et où l'actif fait partie de la formation de capital fixe de l'établissement. L'évaluation doit, en principe, porter sur les prix de base des mêmes actifs vendus sur le

marché. Il sera toutefois souvent nécessaire d'imputer l'évaluation au coût de production en utilisant les informations concernant l'élément 3.1.1.5, Salaires des employés participant à la formation de capital fixe pour compte propre et au gros entretien, et l'élément 4.1.3, Coût des matériaux pour la formation d'actifs fixes pour compte propre et le gros entretien.

b) Commerce électronique

Vente/chiffre d'affaires/valeur des expéditions/recettes pour services ou autres revenus du commerce électronique (élément 5.4)

4.129. Les ventes du commerce électronique sont des ventes de biens et services sur commande passée par l'acheteur ou à un prix et suivant des conditions de vente négociés sur Internet, un Extranet, un réseau d'échange de données informatisées (EDI), ou d'autres systèmes en ligne. Le paiement peut être effectué en ligne ou non (voir par. 3.32). Certains pays ont un élément distinct intitulé « dont... » pour les ventes de commerce électronique dans leurs questionnaires sur le commerce de détail et de gros. Pour les pays qui n'ont pas encore reconnu le commerce électronique séparément, il est recommandé de lancer une enquête nationale sur ce type de commerce ou de mettre à jour les études économiques existantes en y ajoutant des questions sur les ventes de commerce électronique.

4.130. Cet élément inclut la valeur des ventes de tous les biens et services vendus par un réseau assisté par ordinateur (commerce électronique). Sont incluses aussi bien les transactions d'entreprise à entreprise que d'entreprise à consommateur. Les revenus des ventes du commerce électronique font partie de l'élément 5, *a*, Chiffre d'affaires, ventes, expéditions, recettes pour services et autres revenus.

4.131. Les transactions de commerce électronique font intervenir des acheteurs et des vendeurs, mais en général, il est recommandé de les mesurer du point de vue du vendeur. Mesurer le commerce électronique dans le commerce de distribution est difficile et souvent complexe du fait d'un certain nombre de facteurs, y compris des problèmes liés à la définition de ce qui constitue le commerce électronique, et du fait qu'un certain nombre de transactions et parties multiples sur Internet peuvent être en jeu, ainsi que du fait que, dans de nombreux cas, les unités font à la fois du commerce électronique et du commerce traditionnel.

4.132. On trouvera ci-après des exemples de transactions de commerce électronique liées au commerce de distribution : un livre ou un CD est acheté ou vendu sur Internet; une personne ou une société appelle un numéro gratuit et commande un ordinateur en utilisant le système téléphonique interactif du vendeur; un marché électronique vend des pièces à une autre entreprise, c'est-à-dire qu'une entreprise achète des fournitures de bureau en ligne ou par une vente aux enchères électronique; un détaillant commande des marchandises en se servant d'un réseau d'échange de données informatisées ou de l'extranet d'un fournisseur. Il est recommandé d'exclure du commerce électronique les transactions dont le prix n'est pas indiqué telles que le chargement de logiciels gratuits disponibles sur Internet.

c) Éléments de données sur la quantité

Valeur du chiffre d'affaires par catégories de produits (élément Q5.1)

4.133. Les ventes ou le chiffre d'affaires d'une unité de commerce de distribution peuvent être répartis en fonction des différents produits ou groupes de produits facturés par l'unité elle-même, que ce soit sur son propre compte ou sur celui d'autres unités. Les ventes ou le chiffre d'affaires commercial peuvent être répartis par produits, à la fois pour les biens et pour les services, en référence à la Classification centrale des produits (CPC, Ver. 2³⁸) ou à d'autres classifications internationales ou nationales par produit.

³⁸ <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regct.asp?Lg=1>.

Répartition du chiffre d'affaires

4.134. La section G de la CITI, Rev.4, comporte des unités statistiques qui participent à l'exploitation d'une très large gamme d'activités du commerce de distribution. Cette répartition est destinée à présenter la structure détaillée de la section. À un niveau détaillé, les unités statistiques peuvent être présumées exercer des activités plus homogènes; par conséquent, plus la répartition est détaillée, plus on peut s'attendre à ce que les données concernant le chiffre d'affaires soient utiles à des fins nationales et internationales. En outre, plus le nombre d'activités distinctes est important, meilleure sera l'estimation de la contribution de chaque division ou groupe au total du chiffre d'affaires, des ventes, des expéditions, des recettes pour les services et d'autres revenus (élément 5, a).

4.135. En pratique, il existe toutefois une limite à la fiabilité de la répartition du chiffre d'affaires ou des ventes. Chaque classification exige beaucoup des déclarants et nécessite des registres détaillés. Le chiffre d'affaires pour lequel des répartitions détaillées sont demandées devrait donc être limité à celui pour lequel l'unité statistique a des chances de posséder des archives. Pour fournir une analyse plus approfondie du secteur du commerce de distribution dans son ensemble et dans les trois divisions et parvenir à harmoniser la compilation et les possibilités de comparaisons au niveau international des données présentées, les répartitions suivantes du chiffre d'affaires sont recommandées :

- Par type d'activité;
- Par groupes de produits;
- Par catégories de taille d'entreprises.

Chiffre d'affaires par type d'activité

4.136. La répartition par type d'activité doit être présentée selon deux perspectives : l'une relative au niveau le plus désagrégé de la CITI, et l'autre partageant le chiffre d'affaires suivant l'une quelconque des variables de la classification présentée ci-dessus (voir par. 4.8 et 4.9). Chaque fois qu'il apparaît nécessaire d'utiliser des variables spécifiques du chiffre d'affaires au niveau national, il est recommandé aux pays de décider quelles sont les répartitions les plus appropriées pour satisfaire leurs propres exigences. Les répartitions recommandées offrent la possibilité d'une classification à double entrée du chiffre d'affaires (c'est-à-dire que le chiffre d'affaires du commerce de gros (46), par exemple, serait présenté à la fois par groupes de la CITI et par catégories de taille d'entreprises), ce qui améliore encore le potentiel analytique des données.

4.137. Aux fins des présentes recommandations, la répartition des activités doit se faire au moins au niveau de trois chiffres (groupe) de la CITI, Rev.4, pour les données annuelles. Les pays sont encouragés à collecter ces informations plus fréquemment qu'une fois par an, une fois par mois ou par trimestre, par exemple, dans la mesure où la répartition recommandée pour ces activités est au niveau des deux chiffres (division) de la CITI, Rev.4 (voir chap. IX, Diffusion).

4.138. Le chiffre d'affaires peut ensuite être désagrégé en :

- a) Chiffre d'affaires de l'activité principale (une des catégories de la CITI, Rev.4, sect. G);
- b) Chiffre d'affaires des activités secondaires, le cas échéant :
 - i) Activités agricoles, forestières, de pêche;
 - ii) Activités industrielles;
 - iii) Autres activités de service.

4.139. Outre leur activité principale, la plupart des unités de producteurs exercent au moins quelques activités secondaires. Si la production d'une activité secondaire est importante et si les archives permettent de l'identifier, elle doit être considérée comme une

activité d'un établissement séparé (voir par. 3.9). Dans le cas contraire, il peut être utile de mesurer les activités secondaires exercées par des unités commerciales. Cette répartition est de deuxième priorité (faible); les activités secondaires sont donc présentées dans trois grands groupes. Ces données peuvent être collectées à des intervalles plus éloignés (par exemple, tous les cinq ans).

4.140. Les unités de la division 46 (commerce de gros) se distinguent de celles de la division 47 (commerce de détail) principalement sur la base du type prédominant de client. Il peut s'avérer difficile d'approfondir la répartition du chiffre d'affaires du commerce de gros par type de client si les unités ne conservent pas d'archives détaillées. Si des chiffres précis ne sont pas disponibles, les unités de commerce de gros doivent être encouragées à fournir leurs meilleures estimations.

Chiffre d'affaires par groupes de produits

4.141. Le chiffre d'affaires d'une unité de commerce de distribution peut être réparti suivant les différents produits ou groupes de produits facturés par l'unité elle-même, que ce soit à son propre compte ou à celui d'autres unités. Il est recommandé de répartir le chiffre d'affaires commercial par produits (élément de données Q5.1), à la fois pour les biens et pour les services, suivant la Classification centrale des produits (CPC, Ver. 2).

4.142. Il est aussi recommandé de donner le chiffre d'affaires au niveau détaillé de la Nomenclature des fonctions de la consommation individuelle (COICOP), car cela facilitera la compilation des différentes dépenses de consommation des ménages dans les comptes nationaux.

4.143. La répartition agrégée suivante du chiffre d'affaires par produits est recommandée (voir aussi par. 1.19) :

- Produits alimentaires, boissons et tabac
- Vêtements et chaussures
- Appareils, articles et matériel ménagers
dont : Meubles
- Machines, matériel et fournitures
dont : Matériel de traitement des informations
dont : Véhicules automobiles et produits associés
- Biens personnels et autres
- Matériaux de construction
- Autres

Chiffre d'affaires par catégories de taille des entreprises

4.144. Les catégories de taille des entreprises sont définies en termes de nombre moyen de personnes employées pendant la période de référence plutôt qu'en termes de chiffre d'affaires annuel, car ce dernier indicateur peut varier considérablement d'un pays à l'autre (voir par. 3.47 à 3.53). Le niveau recommandé de répartition des catégories de taille est le suivant : 1, 2 à 9, 10 à 19, 20 à 49, 50 à 249, et 250 et plus.

6. Stocks

Stocks totaux (élément 6.1)

4.145. Cet élément comprend la valeur de tous les stocks appartenant à la société mère et qui sont la propriété ou sont sous le contrôle de l'établissement, soit sur les propres locaux de l'établissement soit ailleurs. Les stocks appartenant à des unités auxiliaires, dans

des entrepôts de douane, en consignment ou en transit et les matériaux fabriqués, transformés ou assemblés à la commission par des tiers doivent être inclus. Les matériaux appartenant à des tiers mais conservés par l'unité pour y être transformés doivent être exclus. Les stocks détenus à l'étranger ou en transit à l'étranger doivent être inclus si la propriété économique revient à l'unité qui détient les stocks.

4.146. Les informations concernant les stocks sont nécessaires pour mesurer la valeur des changements de stocks (élément 6.1.3). Les changements de stocks sont la différence (positive ou négative) entre la valeur des stocks à la fin (élément 6.1.2) et leur valeur au début (élément 6.1.1) de la période de référence. Ils sont aussi égaux à la valeur des entrées dans les stocks moins la valeur des retraits et de toutes pertes permanentes de biens détenus dans les stocks.

4.147. Les changements de stocks doivent être évalués aux prix des acheteurs, y compris tous droits et taxes dus par l'acheteur et hors taxe sur la valeur ajoutée déductible, et hors rabais ou remises accordés par le vendeur, si ces changements proviennent d'achats à une autre unité, et à des prix équivalents aux prix de base (prix du marché hors taxes sur les produits, coûts de transport et marge bénéficiaire) ou au coût de production, si les changements sont produits par l'unité elle-même. Les coûts de production sont égaux à la somme des coûts des matériaux et des services, de la rémunération des salariés, des autres taxes sur la production, de l'amortissement des actifs fixes utilisés dans la production, et d'une marge imputée pour frais généraux et profits, si possible.

4.148. En principe, les valeurs comptables des stocks, telles que figurant dans les documents comptables des unités, servent à estimer leurs changements physiques (et toutes plus-values provoquées par les changements de leurs prix). Lorsque les stocks sont évalués à leurs valeurs comptables, il faut connaître ou supposer l'ordre dans lequel les prélèvements sur ces stocks ont lieu, dans la mesure où ces prélèvements doivent être évalués aux prix des acheteurs auxquels les stocks peuvent être remplacés au moment où le prélèvement a lieu, par opposition aux prix des acheteurs qui peuvent avoir été payés pour leur acquisition. Les méthodes couramment utilisées par les unités dans leurs pratiques de comptabilité d'entreprise pour déclarer les prélèvements de stocks sont :

- a) La méthode PEPS (premier entré, premier sorti) : le coût des éléments vendus ou consommés pendant la période de référence est calculé comme s'ils étaient vendus ou consommés dans l'ordre de leur acquisition;
- b) La méthode DEPS (dernier entré, premier sorti) : le coût des éléments vendus ou consommés pendant la période de référence est considéré comme étant celui des acquisitions ou de la production les plus récentes. Cela veut dire que les prélèvements sur les stocks sont évalués approximativement aux prix courants;
- c) Le coût moyen : le coût d'un élément est déterminé en appliquant une moyenne pondérée du coût de tous les éléments similaires disponibles pour la vente sur une période donnée;
- d) Le coût d'élément spécifique : méthode consistant à assurer le suivi des stocks lorsque le coût réel de chaque élément peut être identifié séparément. Cette méthode est généralement employée pour les éléments volumineux, faciles à suivre comme les véhicules ou les meubles.

4.149. Les méthodes d'évaluation des stocks peuvent varier en fonction des pratiques comptables de chaque unité mais, pour de nombreuses sociétés, les stocks représentent une large part des actifs et, en tant que tels, constituent une part importante du bilan. Il est donc recommandé aux statisticiens qui compilent les données sur le commerce de distribution d'examiner les pratiques des unités en matière de déclaration des valeurs des stocks au début et à la fin de la période de déclaration, ainsi que de la période de rotation des stocks (voir par. 5.25).

4.150. Si l'inflation n'existait pas, ces autres méthodes d'évaluation des stocks produiraient exactement les mêmes résultats. Malheureusement, à long terme, les prix ont tendance à augmenter, ce qui veut dire que le choix de la méthode comptable peut avoir une influence considérable sur l'évaluation. Pour estimer correctement les variations de stocks qui participent au calcul de la marge bénéficiaire et d'autres agrégats et bilans, il est recommandé de demander sur les formulaires d'enquête quelle est la méthode d'évaluation utilisée.

Stocks de matériaux, combustibles et fournitures (élément 6.2)

4.151. Cet élément comprend la valeur de tous les matériaux, combustibles et autres fournitures qu'un établissement possède en stock avec l'intention de les utiliser comme ressources intermédiaires pour la production, la réparation et l'entretien. La valeur de tout stock de matériaux et de fournitures à utiliser dans la formation de capital pour compte propre doit être incluse. En principe, les stocks doivent être évalués à leur coût de remplacement, sur la base des prix des acheteurs (voir élément 6.1). Une autre solution consiste à demander les valeurs comptables.

Travaux en cours (élément 6.3)

4.152. Cet élément fait référence à la valeur de la production d'un établissement qui n'est pas encore suffisamment transformée pour être dans l'état où elle est normalement fournie à d'autres entreprises ou à d'autres établissements de la même entreprise. Il doit inclure tous les travaux en cours pour le compte d'autrui, quels que soient les arrangements prévus pour financer les travaux. Toutefois, la partie des travaux en cours réalisés en vertu de contrats à long terme et pour lesquels des paiements périodiques sont reçus, doit être considérée comme des expéditions ou des ventes et ne doit donc pas être incluse dans les travaux en cours. Il faut adopter si possible une évaluation estimée en termes de prix de base équivalents. Une autre solution consiste à demander les valeurs comptables.

Stocks de produits finis (élément 6.4)

4.153. Cet élément inclut tous les produits d'un établissement qu'il n'a pas l'intention de transformer davantage avant de les fournir à d'autres entreprises ou à des consommateurs finals. Les produits finis détenus par un autre établissement, qui ont été transformés par cet établissement à partir de matériaux appartenant à l'établissement répondant doivent aussi être inclus. Les produits finis détenus par l'établissement répondant, qui ont été fabriqués à partir de matériaux appartenant à autrui doivent être exclus.

Stocks de biens achetés pour la revente dans leur état de réception (élément 6.5)

4.154. Cet élément inclut la valeur de tous les biens achetés par un établissement pour les revendre à ses clients dans l'état où ils ont été reçus. Les stocks de biens achetés pour les revendre n'incluent pas les stocks de biens qui sont fournis à des tierces parties sur la base d'une commission.

4.155. Les éléments 6.4 et 6.5 des stocks ont des conséquences importantes pour les unités commerciales, dont la plus significative vient du fait que les stocks de produits achetés pour être revendus dans leur état de réception, entrent dans le calcul de la marge bénéficiaire et d'autres agrégats et bilans. Les stocks de matériaux, combustibles et fournitures font référence aux produits destinés à être utilisés par les unités pour leur consommation intermédiaire.

7. Taxes et subventions

Taxes (élément 7.1)

4.156. Les taxes sont des paiements obligatoires sans contrepartie, en espèces ou en nature, versés par les unités commerciales au gouvernement. On peut identifier deux principaux groupes de taxes : les taxes sur les produits et les autres taxes sur la production. La présente section recommande de ne collecter que les autres taxes sur la production car ces paiements sont enregistrés dans les comptes commerciaux des unités. Il est recommandé aux pays, dans les questionnaires statistiques, de faire référence aux noms ou descriptions spécifiques des taxes tels qu'ils existent dans leurs systèmes nationaux de fiscalité.

Autres taxes sur la production (élément 7.1.1)

4.157. Les autres taxes sur la production sont des taxes que les unités sont tenues de payer dès qu'elles se lancent dans la production. En tant que telles, elles représentent une partie des coûts de production et doivent être incluses dans la valeur de la production. Les unités les paient quelle que soit la rentabilité de la production. Ces taxes sont principalement des taxes sur la propriété ou l'utilisation de terrains, bâtiments ou autres actifs utilisés dans la production, ou sur la main-d'œuvre employée ou la rémunération versée aux salariés. Il s'agit par exemple des taxes sur les véhicules routiers motorisés, les droits et frais d'enregistrement, les licences commerciales, impôts sur les salaires, taxes sur l'assurance dommages sur les actifs, et d'impôts sur l'utilisation d'actifs fixes. Sont aussi inclus les frais et charges officiels; c'est-à-dire les droits dus pour des services publics spécifiques, comme les tests des normes de poids et mesures, la fourniture d'extraits de casiers judiciaires ou autres.

4.158. Il peut s'avérer impossible de collecter des données sur toutes ces taxes au niveau de l'établissement; dans ce cas, les questionnaires statistiques et la compilation des données qui s'ensuivra doivent indiquer clairement le type de taxes qui ont été déclarées.

Subventions reçues (élément 7.2)

4.159. Cet élément couvre les paiements que les unités gouvernementales versent aux unités productrices locales sur la base de leurs activités de production ou des quantités ou des valeurs des biens ou services qu'elles produisent, vendent ou importent. La classification des subventions suit étroitement la classification des taxes.

Subventions sur les produits (élément 7.2.1)

4.160. Les subventions sur les produits correspondent aux subventions dues par unité de bien ou service produit, soit en tant que montant spécifique par unité de quantité de bien ou service, soit en tant que pourcentage spécifié du prix à l'unité; elles peuvent aussi être calculées comme la différence entre un prix d'objectif spécifié et le prix du marché effectivement payé par un acheteur.

Autres subventions sur la production (élément 7.2.2)

4.161. Les autres subventions sur la production sont des subventions, à l'exception des subventions sur les produits, que les entreprises locales peuvent recevoir en conséquence de leur production, par exemple, des subventions sur les salaires ou les effectifs et des subventions visant à réduire la pollution.

8. Production

Production brute aux prix de base (élément 8.1)

4.162. Cet élément illustre l'activité globale de production des établissements commerciaux. La production ne peut pas être directement observée à partir de leurs documents comptables. Elle est calculée sur la base d'éléments de données appartenant aux groupes suivants : Chiffre d'affaires, ventes, expéditions, recettes pour services et autres revenus (élément 5, *a*); Achats de biens et services (élément 4, *a*); et Stocks (élément 6). La production des unités commerciales est calculée d'une manière spécifique. La marge brute (élément 8.1.1) représente la part la plus importante de la production commerciale totale. Le calcul de la production commerciale doit être considéré comme une première priorité du fait de son lien direct avec la compilation des comptes nationaux.

4.163. La valeur de la production correspond à la somme de la valeur de tous les biens ou services qui sont effectivement produits au sein d'un établissement commercial et peuvent être utilisés en dehors de cet établissement, plus tous les biens et services produits pour son propre usage final. La valeur de la production aux prix de base est calculée de la façon suivante :

$$\begin{aligned}
 &\text{Production brute} = \\
 &\quad + \text{Valeur des ventes/chiffre d'affaires/expéditions de biens produits par l'établissement} \\
 &\quad \quad \quad \text{(élément 5.1.1)} \\
 &\quad + \text{Valeur des ventes/chiffre d'affaires/expéditions de tous les biens et services achetés} \\
 &\quad \quad \quad \text{pour être revendus dans l'état de leur réception (élément 5.1.2)} \\
 &\quad - \text{Achats de biens et services à revendre dans leur état de réception (élément 4.5)} \\
 &\quad + \text{Commissions et honoraires provenant de la vente de biens et services pour le compte} \\
 &\quad \quad \quad \text{de tiers (élément 5.1.3)} \\
 &\quad + \text{Recettes pour les travaux industriels effectués ou les services industriels rendus à des} \\
 &\quad \quad \quad \text{tiers (élément 5.1.4)} \\
 &\quad + \text{Autres revenus (élément 5.2)} \\
 &\quad + \text{Valeur des actifs fixes pour compte propre (élément 5.3)} \\
 &\quad + \text{Changements des travaux en cours (élément 6.3.3)} \\
 &\quad + \text{Changements des stocks de produits finis (élément 6.4.3)} \\
 &\quad + \text{Changements des stocks de produits achetés pour la revente dans l'état de leur} \\
 &\quad \quad \quad \text{réception (élément 6.5.3)}
 \end{aligned}$$

4.164. Afin de respecter la conformité aux concepts d'évaluation pour la production prévus par d'autres recommandations internationales sur les statistiques commerciales et les comptes nationaux, il est recommandé aux pays d'évaluer la production commerciale aux prix de base. Toutefois, dans les pays où il peut être difficile pour les répondants et pour les statisticiens de l'enquête de distinguer entre « taxes et subventions sur les produits » et « autres taxes sur la production, » l'évaluation de la production au coût des facteurs peut servir de deuxième solution possible. Selon le traitement appliqué aux autres taxes et subventions sur la production, l'une des trois évaluations suivantes de la production — aux coûts des facteurs, aux prix de base ou aux prix des producteurs — peut être réalisée.

$$\begin{aligned}
 &\text{Valeur de la production brute aux coûts des facteurs} = \\
 &\quad + \text{Autres taxes sur la production (élément 7.1.1)} \\
 &\quad - \text{Autres subventions sur la production (élément 7.2.2)} \\
 &= \text{Valeur de la production brute aux prix de base} \\
 &\quad + \text{Taxes sur les produits (à l'exclusion des importations et de toute taxe sur la valeur} \\
 &\quad \quad \quad \text{ajoutée ou taxes similaires déductibles, facturées à l'acheteur)} \\
 &\quad - \text{Subventions sur les produits (élément 7.2.1)} \\
 &= \text{Valeur de la production brute aux prix des producteurs}
 \end{aligned}$$

Marge brute (élément 8.1.1)

4.165. La marge brute est la différence entre le prix réel ou le prix estimé réalisé sur un bien acheté pour la revente (que ce soit pour le commerce de gros ou de détail) et le prix qui devrait être payé par le distributeur pour remplacer le produit au moment où il est vendu ou cédé de toute autre manière. L'évaluation de la marge brute doit en principe être effectuée aux prix de base, même si d'autres principes d'évaluation, similaires à ceux qui sont appliqués pour l'évaluation de la production brute aux prix de base (élément 8.1) peuvent aussi s'appliquer. La valeur de la marge brute est calculée à partir de l'égalité suivante :

Marge brute =

- + Valeur des ventes/chiffre d'affaires/expéditions de tous les biens et services achetés pour la revente dans leur état de réception (élément 5.1.2)
- Achats de biens et services à revendre dans leur état de réception (élément 4.5)
- + Changements des stocks de biens achetés pour la revente dans leur état de réception (élément 6.5.3)
- Valeur des pertes régulières dues aux taux normaux d'abandon

4.166. À titre de recommandation générale, les variations des stocks de biens à revendre doivent être évaluées hors plus-values et pertes. Ces plus-values et pertes sont exclues de la marge brute ou de la production en évaluant toutes les entrées dans les stocks ou les retraits des stocks aux prix en vigueur aux moments où ces entrées ou retraits ont lieu.

9. Consommation intermédiaire et données du recensement

Consommation intermédiaire aux prix des acheteurs (élément 9.1)

4.167. La consommation intermédiaire est la valeur des biens et services consommés comme ressources nécessaires au processus de production, à l'exclusion des actifs fixes dont la consommation est enregistrée comme consommation de capital fixe [amortissement (élément 11.4)]. Les biens ou services peuvent être soit transformés soit utilisés lors du processus de production. La consommation intermédiaire est habituellement évaluée au prix de l'acheteur en vigueur au moment où les biens et services entrent dans le processus de production, c'est-à-dire au prix que le producteur devrait payer pour les remplacer au moment où ils sont utilisés.

4.168. La consommation intermédiaire constitue une catégorie de comptes nationaux et est enregistrée au moment où le bien ou le service entre dans le processus de production, par opposition au moment où il a été acheté/acquis par le producteur. Ces deux moments coïncident dans le cas des services, mais pas dans celui des biens. En pratique, les unités tiennent des registres des achats de biens et services destinés à être utilisés comme ressources, ainsi que des modifications des montants des biens conservés en stocks, ce qui nécessite un ajustement des achats de biens pour tenir compte des variations de stocks.

4.169. La consommation intermédiaire ne peut pas être directement observée à partir des documents comptables des établissements commerciaux. Elle est calculée sur la base des éléments de données des groupes suivants : Achats de biens et services (élément 4, a) et Stocks (élément 6).

Consommation intermédiaire =

- + Coût des matières premières et fournitures sauf gaz, combustibles et électricité (élément 4.1)
- + Coût du gaz, des combustibles et de l'électricité achetés (élément 4.2)
- + Coût des services d'eau et d'eaux usées (élément 4.3)
- + Achats de services sauf locations (élément 4.4)
- + Paiements de loyers (élément 4.6)
- + Variations des stocks de matériaux, combustibles et fournitures (élément 6.2.3)

10. Valeur ajoutée

Valeur ajoutée totale aux prix de base (élément 10.1)

4.170. La valeur ajoutée aux prix de base est la différence entre la production brute aux prix de base (élément 8.1) et la consommation intermédiaire aux prix des acheteurs (élément 9.1). L'évaluation de la valeur ajoutée correspond étroitement à l'évaluation de la production brute (élément 8.1). Si la production est évaluée aux prix de base, l'évaluation de la valeur ajoutée est aussi aux prix de base (l'évaluation de la consommation intermédiaire est toujours aux prix des acheteurs).

$$\begin{aligned} \text{Total valeur ajoutée aux prix de base} = & \\ & + \text{Production brute aux prix de base (élément 8.1)} \\ & - \text{Consommation intermédiaire aux prix des acheteurs (élément 9.1)} \end{aligned}$$

4.171. D'autres principes d'évaluation, similaires à celle de la production brute (élément 8.1), peuvent aussi s'appliquer. Dans certaines circonstances, il ne sera pas possible de séparer les taxes et les subventions sur les produits et la production. Cette recommandation tient donc compte de ces perspectives nationales spécifiques en permettant de mesurer la valeur ajoutée au coût des facteurs. La valeur ajoutée au coût des facteurs est calculée de la façon suivante :

$$\begin{aligned} \text{Total valeur ajoutée au coût des facteurs} = & \\ & + \text{Production brute au coût des facteurs} \\ & - \text{Consommation intermédiaire aux prix des acheteurs (élément 9.1)} \end{aligned}$$

4.172. La valeur ajoutée peut être exprimée en termes bruts ou nets selon l'inclusion ou l'exclusion de la consommation de capital fixe (amortissement).

11. Actifs, dépenses en capital, remboursements et amortissement

4.173. La formation brute de capital fixe est égale à la valeur totale des acquisitions d'une unité commerciale, moins les cessions, des actifs fixes pendant la période de référence plus certaines dépenses spécifiées de services, ce qui s'ajoute à la valeur des actifs non produits.

Valeur brute des actifs fixes (élément 11.1)

4.174. Cet élément de données inclut la valeur de tous les biens durables dont la durée de vie prévue est supérieure à un an et que l'établissement a l'intention d'utiliser (terrains, gisements de minerais, étendues de bois et autres, bâtiments, machines, matériel et véhicules). Sont inclus les ajouts, aménagements et améliorations importants apportés aux actifs fixes existants, qui prolongent leur durée de vie économique normale ou augmentent leur productivité. Est aussi incluse la valeur des nouveaux actifs fixes et les ajouts et améliorations apportés aux actifs fixes existants par la propre main-d'œuvre de l'établissement pour son propre usage. La réparation du capital est incluse mais les dépenses pour les réparations et l'entretien courants sont exclus. Les transactions relatives aux créances et aux actifs intangibles (tels que les droits sur les gisements de minerais, les copyrights et autres) sont exclues.

4.175. La distinction entre les nouveaux actifs fixes et les actifs fixes existants peut présenter un grand intérêt sur le plan national :

- Les nouveaux actifs fixes comprennent tous les actifs qui n'ont pas été précédemment utilisés dans le pays. Les actifs fixes importés sont considérés comme nouveaux, qu'ils aient été utilisés ou non avant d'être importés. Les nouveaux actifs fixes couvrent non seulement l'acquisition d'actifs complets mais aussi toutes les rénovations, reconstructions ou agrandissements qui augmentent considérablement la capacité productive ou prolongent la durée de vie utile d'un actif existant.

- Un actif fixe existant est un actif qui a déjà été acquis par au moins un utilisateur ou produit pour compte propre, et dont la valeur a déjà été incluse dans la formation brute de capital fixe.

Évaluation

4.176. Les actifs fixes sont évalués comme suit :

- a) Les actifs fixes acquis par un achat à des tiers sont évalués aux prix des acheteurs, qui comprennent les frais de transport et d'installation ainsi que tous les coûts encourus lors du transfert de propriété sous la forme de frais et taxes dus sur les transferts;
- b) Les actifs fixes acquis par un échange sont évalués à leurs prix de base estimés plus toutes taxes dues et coûts de transfert de propriété;
- c) Les actifs fixes produits pour compte propre sont évalués à leurs prix de base estimés ou d'après leurs coûts de production lorsque les prix de base ne peuvent pas être estimés de façon satisfaisante. Les coûts de production sont égaux à la somme des coûts des matériaux et des services, de la rémunération des salariés, d'autres taxes sur la production, de l'amortissement des actifs fixes utilisés dans la production, et d'une marge estimée pour les frais généraux et profits, si possible;
- d) Les actifs fixes produits par un établissement d'une entreprise à plusieurs établissements pour l'usage d'un autre établissement de la même entreprise, sont évalués par l'établissement destinataire comme s'ils étaient achetés en dehors de l'entreprise;
- e) Les cessions d'actifs fixes sont évaluées aux montants réels réalisés plutôt qu'à leurs valeurs comptables.

Date d'enregistrement

4.177. Les principes généraux qui régissent la date d'enregistrement des acquisitions, moins les cessions des actifs fixes, déterminent que cette date est le moment où la propriété des actifs fixes est transférée à l'unité qui a l'intention de les utiliser dans la production. Les actifs fixes produits pour compte propre sont enregistrés quand ils sont produits.

4.178. Une exception à cette règle est l'enregistrement d'actifs lorsque la facturation, la livraison, le paiement et la première utilisation des biens peut avoir lieu au cours de périodes de référence différentes, comme dans le cas de la construction de bâtiments, de structures, routes et autres projets ainsi que dans le cas d'animaux et plantations non arrivés à maturité. Ces cas sont d'abord considérés comme des travaux en cours puis passent de la catégorie des stocks à celle des actifs fixes lorsqu'ils sont achevés ou arrivés à maturité et livrés à l'unité qui a l'intention de les utiliser.

4.179. Lorsque la construction a lieu dans le cadre d'un contrat de vente conclu d'avance, la propriété de la structure est effectivement transférée par étapes à mesure que les travaux progressent. Lorsqu'il n'y a pas de contrat de vente convenu d'avance, les travaux de construction produits par l'unité (de construction) doivent être enregistrés dans le cadre de ses variations de stocks des travaux en cours ou des produits finis, selon que la construction est achevée ou non.

4.180. La définition présentée ci-dessus traite différemment les paiements périodiques destinés aux travaux de construction de ceux qui sont destinés aux autres actifs fixes. Pour les travaux de construction, les paiements périodiques doivent être inclus dans les dépenses consacrées aux actifs fixes; pour d'autres actifs fixes, les paiements périodiques doivent être exclus des dépenses consacrées aux actifs fixes et enregistrés en créances. Dans certains pays, il se peut que ce traitement ne soit pas réalisable et que tous les paiements périodiques doivent être enregistrés comme des dépenses consacrées aux actifs fixes.

Classification des actifs fixes par type

4.181. Les transactions d'actifs fixes sont réparties dans les catégories suivantes :

Habitations (élément 11.1.1)

4.182. Les habitations sont des bâtiments qui sont utilisées entièrement ou principalement comme résidences, y compris toutes structures associées telles que garages, et toutes les installations et équipements permanents habituellement installés dans les résidences. Les péniches, barges, mobile homes et caravanes utilisés comme résidences principales pour des ménages sont aussi inclus.

Autres bâtiments et structures (élément 11.1.2)

4.183. Les autres bâtiments et structures comprennent les bâtiments non résidentiels, autres structures et les aménagements de terrains :

- a) *Bâtiments non résidentiels.* Les bâtiments non résidentiels sont des bâtiments autres que les habitations, y compris les aménagements, installations et équipements qui font partie intégrante des structures. Pour les nouveaux bâtiments, les coûts de déblaiement et de préparation du chantier sont inclus. On peut citer comme exemples de bâtiments non résidentiels, les entrepôts et les bâtiments industriels et les bâtiments commerciaux;
- b) *Autres structures.* Les autres structures comprennent les structures autres que les bâtiments, pour lesquelles le coût des rues, des égouts, etc., sont inclus, ainsi que les coûts de déblaiement et de préparation du chantier. Il s'agit par exemple des routes, rues, ponts, puits, tunnels et autres structures associées à l'extraction de minerai et de réserves énergétiques, ainsi qu'à la construction de digues, fossés, barrières anti-inondations, etc., destinés à améliorer la qualité et la quantité des terres adjacentes;
- c) *Aménagements de terrain.* Les aménagements de terrain résultent d'actions qui conduisent à des améliorations importantes de la quantité, qualité ou productivité des terres, ou qui empêchent leur détérioration, et sont aussi considérés comme formation de capital fixe. Des activités comme le déblaiement de terre, le nivellement de terrain et la création de puits et de fossés d'irrigation qui font partie intégrante du terrain en question, doivent être considérées comme résultant d'aménagements du terrain.

4.184. En ce qui concerne les aménagements de terrain, la valeur du terrain naturel avant aménagement n'est pas incluse. Toutefois, les coûts du transfert de propriété sur des aménagements de terrain sont inclus.

4.185. Les principaux ajouts, changements et aménagements des bâtiments et des structures (c'est-à-dire leur rénovation, reconstruction ou agrandissement) qui prolongent leur durée de vie utile ou augmentent leur capacité de production, doivent être classés avec les acquisitions de nouveaux actifs fixes du même type.

Machines et matériel (élément 11.1.3)

4.186. Cette catégorie d'actifs comprend les actifs neufs ou d'occasion acquis pendant la période de référence. Les machines et matériel couvrent les moyens de transport, les machines et le matériel utilisés dans le cadre des technologies de l'information et de la communication (TIC) et autres machines et matériel. Les outils qui sont relativement peu coûteux et achetés à un tarif relativement stable, comme les outils manuels, peuvent être exclus. Sont aussi exclus les machines et le matériel qui font partie de bâtiments composant des habitations et des bâtiments non résidentiels.

Moyens de transport (élément 11.1.3.1)

4.187. Les moyens de transport sont tous les moyens utilisés pour déplacer des personnes et des objets. Il s'agit notamment des véhicules automobiles, remorques et semi-remorques; navires; chemins de fer, locomotives de tramway et matériel roulant; aéronefs et astronefs; et motocyclettes, bicyclettes, etc.

Matériel de TIC (élément 11.1.3.2)

4.188. Le matériel de TIC comprend des dispositifs utilisant des commandes électroniques ainsi que des composants électroniques qui font partie de ces dispositifs. Il s'agit par exemple de produits de la CPC, Ver. 2, catégories 452 et 472³⁹ [matériel (ordinateurs, portables) et périphériques, différents systèmes de présentation, etc.].

³⁹ <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/cpc-2.asp>.

Autres machines et matériel (élément 11.1.3.3)

4.189. Les autres machines et matériel comprennent ceux qui ne sont pas classés ailleurs. Ce sont par exemple des machines polyvalentes; des machines spécialisées; du matériel de bureau, de comptabilité et d'informatique, des machines et appareils électriques, et du matériel et appareils de radio, télévision et communication; et des appareils médicaux, des instruments de précision et d'optique, des montres et pendules, etc.

Produits bénéficiant du droit de propriété intellectuelle (élément 11.1.4)

4.190. Les produits bénéficiant du droit de propriété intellectuelle résultent de la recherche, du développement, d'études ou d'innovations menant à une connaissance que le concepteur peut commercialiser ou utiliser à son propre profit dans la production, parce que l'utilisation de cette connaissance est limitée par une protection juridique ou autre. Parmi les formes spécifiques de produits bénéficiant du droit de propriété intellectuelle, on peut citer la recherche et développement, l'exploration et l'évaluation minières, les logiciels informatiques et les bases de données, et les œuvres originales du spectacle, des lettres ou des arts. Chaque composant des produits bénéficiant du droit de propriété intellectuelle doit être divisé en deux composants : ceux qui sont des biens d'investissement fournis par d'autres entreprises et ceux qui sont élaborés pour compte propre ou usage propre.

Recherche et développement (élément 11.1.4.1)

4.191. La recherche et développement [expérimental] (R&D) est la valeur des dépenses consacrées aux travaux de création entrepris systématiquement pour augmenter le stock de connaissances et l'utiliser pour concevoir de nouvelles applications. La valeur de la R&D doit être déterminée en termes d'avantages économiques qu'elle est censée apporter dans l'avenir. À moins que la valeur marchande de la R&D ne soit observée directement, elle peut être évaluée, par convention, comme la somme des coûts, y compris le coût de la R&D infructueuse.

4.192. La méthode de la somme des coûts pour la R&D menée pour leur compte propre par des entreprises est illustrée par l'égalité suivante :

$$\begin{aligned} \text{Production de R\&D pour compte propre} = & \\ & + \text{Coûts du matériel et des services} \\ & + \text{Rémunération des salariés participant à la recherche et développement} \\ & + \text{Autres taxes moins subventions sur la production} \\ & + \text{Amortissement des actifs fixes utilisés en R\&D} \end{aligned}$$

Exploration et évaluation minières (élément 11.1.4.2)

4.193. L'exploration et l'évaluation minières correspondent à la valeur des dépenses consacrées à la recherche de pétrole, de gaz naturel et de gisements non pétroliers, ainsi que l'évaluation ultérieure des découvertes. Ces dépenses incluent les coûts préalables à l'ob-

tention d'une licence, la redevance au titre d'une licence et les frais d'acquisition, les coûts d'évaluation et les coûts effectivement encourus pour les essais de forage et de perforation, ainsi que les coûts des études aériennes et autres, frais de transport, etc., encourus pour permettre la réalisation des essais. Les réévaluations qui peuvent avoir lieu après l'exploitation commerciale de la réserve sont aussi incluses dans la formation brute de capital fixe.

Logiciels informatiques et bases de données (élément 11.1.4.3)

4.194. Les logiciels informatiques sont les programmes informatiques, les descriptions de programmes et les matériels connexes pour les systèmes et les logiciels d'application. La formation brute de capital fixe dans les logiciels informatiques inclut à la fois le développement initial et les extensions ultérieures des logiciels ainsi que l'acquisition de copies qui sont classées comme actifs. La formule utilisée pour calculer la production de logiciels informatiques est similaire à celle qui est utilisée pour la recherche et développement (élément 11.1.4.1).

4.195. Une base de données est constituée de fichiers de données organisés de façon à permettre un accès et un recours efficaces aux données. Les bases de données peuvent être élaborées exclusivement pour un usage personnel ou mises en vente en tant qu'entités ou en vente via une licence permettant d'accéder aux informations contenues. La base de données achetée comme actif fixe et le coût d'élaboration de la base de données pour usage personnel sont déclarés dans cette rubrique. L'élaboration d'une base de données pour usage personnel devra généralement être estimée par une méthode de somme des coûts.

Œuvres originales du spectacle, des lettres ou des arts (élément 11.1.4.4)

4.196. Les œuvres originales du spectacle, des lettres ou des arts sont les versions originales des films, enregistrements sonores, manuscrits, cassettes, modèles, etc., à partir desquels sont enregistrés ou représentés des spectacles de théâtre, des émissions de radio et de télévision, spectacles musicaux, manifestations sportives, production littéraire et artistique, etc. Ces œuvres sont souvent élaborées pour compte propre, ce qui permet de les estimer suivant la méthode de somme de coûts.

Amortissement (élément 11.4)

4.197. L'amortissement tel que calculé dans la comptabilité d'entreprise est une méthode qui consiste à imputer les coûts des dépenses effectuées aux actifs fixes sur les périodes comptables ultérieures. L'amortissement représente la perte de valeur d'un actif fixe due à son vieillissement et à son utilisation dans la production. Il est principalement calculé sur la base des coûts historiques des actifs fixes. L'amortissement s'applique à tous les actifs fixes; la classification de l'amortissement doit donc correspondre à la classification des actifs fixes tels que présentés dans l'élément de données 11.1.

4.198. L'amortissement dans la comptabilité d'entreprise s'écarte du concept de consommation de capital fixe employé dans les normes de comptabilité économique. La consommation de capital fixe est définie en termes généraux comme la part du produit brut qui est nécessaire pour remplacer le capital fixe utilisé dans le processus de production pendant la période de référence. Cette définition est basée sur le concept de durée de vie économique prévue des différents actifs, et vise à couvrir la perte de valeur due à l'obsolescence prévue et au montant normal de dommages accidentels qui ne sont pas réparables, ainsi qu'à l'usure normale. L'obsolescence imprévue est considérée comme une perte de capital au moment où elle se produit effectivement, plutôt qu'à une consommation de capital fixe. En principe, l'étendue des immobilisations corporelles pour lesquelles la consommation doit être enregistrée, est établie en fonction de la définition de la formation de capital fixe. La consommation de capital fixe sera calculée par des comptes nationaux à des fins analytiques ultérieurement et non au stade de la collecte de données.

Chapitre V

Indicateurs de performance

A. Utilité des indicateurs de performance

5.1. La demande croissante d'informations permettant d'évaluer la situation des entreprises dans le secteur du commerce de distribution, en matière de rentabilité, productivité et efficacité, a suscité un vif intérêt pour les indicateurs de performance du commerce de gros et de détail. Ces indicateurs permettent soit d'évaluer la performance de différents détaillants et commerces de gros, soit de déterminer la qualité des performances du commerce de distribution par rapport à d'autres secteurs de l'économie nationale ou internationale.

5.2. Les informations collectées qui utilisent les éléments de données décrits dans le chapitre IV peuvent servir à analyser la structure et l'activité de production des unités de commerce de gros et de détail. Toutefois, l'utilisation directe de ces éléments de données ne suffit pas toujours, lorsqu'il faut prendre des décisions en termes de politique ou de gestion. Un autre ensemble de variables est clairement nécessaire pour répondre à ce besoin. Ces variables sont qualifiées d'indicateurs de performance.

5.3. Il est reconnu qu'étant donné la diversité des besoins des utilisateurs et le fait qu'ils peuvent changer avec le temps, il n'est pas possible de créer une liste définitive des indicateurs de performance qui peuvent être appliqués dans tous les pays et dans toutes les circonstances. Le présent chapitre énumère une série limitée d'indicateurs permettant de suivre et de mesurer la performance globale du secteur du commerce de distribution dans son ensemble ou la performance de certaines de ses divisions – série qui donne des possibilités de comparaison significatives sur le plan national et international. Ce chapitre décrit aussi les objectifs des indicateurs de performance, et examine les principes clés qui régissent la façon dont ils peuvent être élaborés, utilisés au mieux et interprétés dans le commerce de distribution.

B. Objectifs des indicateurs de performance

5.4. En général, un indicateur de performance est une variable liée à la politique, un nombre ou une description quantitative qui reflète les conditions et le fonctionnement d'un quelconque secteur, y compris celui du commerce de distribution ou de ses unités. En pratique, un indicateur de performance peut être tout ratio qui résume plusieurs mesures importantes et qui est directement associé à la performance plutôt qu'à l'activité d'une unité ou d'un secteur.

5.5. Les indicateurs de performance constituent également un instrument puissant pour présenter des informations complexes de façon synthétisée et pour permettre de résumer et communiquer les informations aux décideurs et au public. En tant qu'outil permettant de mesurer la performance globale du secteur du commerce de distribution, les indicateurs de performance aident les responsables politiques et les planificateurs économiques à évaluer le degré d'efficacité de l'organisation de l'activité commerciale, à identifier les do-

maines potentiels d'amélioration et à prendre des décisions stratégiques sur la politique de développement à adopter, en étant mieux informés.

5.6. La compilation et la large diffusion des indicateurs de performance visent aussi à aider les unités qui exercent leurs activités dans le commerce de distribution, à évaluer l'environnement économique dans lequel elles opèrent. Les indicateurs de performance permettent aux détaillants et aux commerces de gros d'élaborer leurs propres programmes de mesure des performances, d'identifier et de fixer leurs objectifs à long terme en matière de performance et de mesurer leurs progrès. La gestion et la communication des performances peut profiter considérablement aux entreprises en augmentant par exemple leur efficacité via la réduction et la gestion des ressources, en augmentant les ventes et en améliorant la réputation auprès des clients.

5.7. Les indicateurs de performance sont aussi un bon outil pour les universitaires et les chercheurs qui les utilisent pour établir des comparaisons entre les pays, les secteurs et les époques, et pour identifier les facteurs qui conduisent à de meilleures performances.

C. Types d'indicateurs de performance

5.8. Les indicateurs de performance peuvent approximativement se répartir en trois différents types, à savoir : *a*) taux de croissance; *b*) indicateurs de ratios; et *c*) indicateurs de participation. Certains indicateurs de performance peuvent s'appliquer à n'importe quel type d'activité économique, alors que d'autres n'ont un sens que pour le secteur du commerce de distribution et ses trois subdivisions. La plupart des informations nécessaires pour le calcul des indicateurs de performance sont générées dans les registres comptables et les livres de paie des entreprises et figurent dans les enquêtes statistiques sur le commerce de distribution. Pour utiliser certaines mesures particulières, il peut toutefois s'avérer nécessaire de générer d'autres informations.

5.9. La compilation d'indicateurs de performance doit être considérée par tous les pays comme faisant partie du programme de statistique du commerce de distribution. Il est recommandé de compiler chaque année les indicateurs de performance au niveau des trois chiffres (groupe) de la CITI, Rev.4, et tous les trimestres au niveau des deux chiffres (division).

5.10. La plupart des indicateurs de performance ont une dimension comparative ou un point de référence qui permet une évaluation de séries chronologiques. Selon l'importance et la disponibilité des données, les entreprises peuvent compiler certains des indicateurs et suivre leur évolution tous les jours (par exemple, le chiffre d'affaires), alors que d'autres utilisateurs se contentent de les étudier tous les mois (rapports stocks/ventes), tous les trimestres ou tous les ans.

5.11. Traditionnellement, l'importance d'une activité économique par rapport à l'ensemble de l'économie, y compris le commerce de distribution, se mesure au moyen de deux indicateurs : la valeur ajoutée et l'emploi générés, ainsi que leurs proportions respectives ou taux de croissance. Ces indicateurs et un certain nombre d'autres indicateurs de performance examinés ci-dessous sont recommandés à des fins de compilation.

1. Taux de croissance

Croissance de la valeur ajoutée

5.12. L'évolution annuelle (ou trimestrielle) en pourcentage de la valeur ajoutée de l'activité de commerce de distribution (ou la valeur ajoutée de toute autre activité économique) constitue le taux de croissance de la valeur ajoutée. Il est exprimé en termes de taux de

croissance arithmétique par la formule $(Y_t/Y_{t-1}) - 1$, où Y et t correspondent respectivement à la valeur et à la période de temps.

Augmentation de l'emploi dans le commerce de distribution

5.13. L'augmentation de l'emploi dans l'activité du commerce de distribution est l'évolution annuelle (mensuelle ou trimestrielle) en pourcentage des personnes employées dans le secteur du commerce de distribution. L'indicateur peut être établi par types d'activité, par catégories d'emploi, par sexe et par catégories de taille d'entreprises.

Indice du chiffre d'affaires du commerce de détail ou de gros⁴⁰

5.14. Cet indice est un indicateur de l'activité mensuelle du secteur du commerce de distribution en termes nominaux et réels. En tant que tel, il figure dans la liste des statistiques à court terme du commerce de distribution, mais également dans le présent chapitre, en tant qu'indicateur de performance du fait de son importance pour l'évaluation et l'analyse du développement du chiffre d'affaires du commerce de gros et de détail. Il décrit exclusivement l'évolution, et non le niveau, du chiffre d'affaires (élément 5, a).

5.15. En termes réels, l'indice est calculé en exprimant en prix constants les valeurs actuelles du chiffre d'affaires à l'aide des indices de prix appropriés. Les indices d'ajustement du chiffre d'affaires du commerce de détail peuvent être les indices des prix à la consommation correspondants (IPC), alors que ceux du commerce de gros doivent suivre une méthodologie similaire à celle de l'indice des prix à la production (IPP), tel qu'adapté aux particularités du commerce de gros et reflétant l'évolution des prix des biens échangés plutôt que les services commerciaux fournis. Si les indices de prix du commerce de gros ne sont pas établis, les IPP appropriés sont acceptés comme substitut raisonnable pour les prix du commerce de gros. En général, la déflation est la méthode préférée pour obtenir le chiffre d'affaires en termes réels; toutefois, en l'absence d'indices de prix, les indicateurs de volumes directs constituent une autre solution possible.

5.16. Il est préférable d'ajuster les données sur le chiffre d'affaires en tenant compte des variations du calendrier et des saisons, en appliquant les méthodes de correction appropriées des variations saisonnières⁴¹. Le taux d'évolution (ou de croissance) est déterminé comme l'évolution en pourcentage du chiffre d'affaires pour le mois correspondant de l'année précédente (s'il y a un lien d'enchaînement) ou d'une année de base. On peut aussi utiliser, au lieu de l'indice du chiffre d'affaires du commerce de détail ou de gros, le volume du chiffre d'affaires.

5.17. L'indice du chiffre d'affaires mensuel nominal (indice de la valeur du chiffre d'affaires) est calculé de façon similaire, c'est-à-dire comme l'évolution en pourcentage du chiffre d'affaires mensuel par rapport au chiffre d'affaires de l'année précédente ou d'une année de base. La valeur pour l'année de base (l'année précédente est aussi une année de base) est la moyenne arithmétique des 12 résultats mensuels du chiffre d'affaires pour l'année de base.

5.18. Suivant la méthode de calcul des chiffres de l'indice mensuel, ces chiffres peuvent être une compilation d'indices trimestriels et annuels.

⁴⁰ Pour plus d'informations sur l'indice du chiffre d'affaires, voir chap. VII, *Statistiques à court terme du commerce de distribution*.

⁴¹ Pour plus d'informations sur les méthodes de correction des variations saisonnières, voir *ibid.*

2. Indicateurs de ratios

Production par personne employée

5.19. La production par personne employée est obtenue en divisant la production brute, telle que définie dans l'élément 8.1, par le nombre total de personnes employées (élément 2.1). Le lien entre les mesures de la production brute et de la main-d'œuvre (ainsi que

du capital et des apports intermédiaires) au niveau des différentes unités ou activités, est à la base des divers aspects de la mesure de la productivité. Cet indicateur reflète l'évolution du coefficient de main-d'œuvre d'entrée par activité et peut aider à analyser les besoins de main-d'œuvre par activité.

5.20. Tout indicateur qui a pour dénominateur le nombre total de personnes employées présente des inconvénients car il est influencé par l'origine des ressources en main-d'œuvre et par la part variable de l'emploi à temps partiel sur l'ensemble de la main-d'œuvre. Il augmente par exemple, suite à l'externalisation, et ne reflète pas le changement des différentes caractéristiques de la main-d'œuvre. L'une des façons de corriger l'indicateur en tenant compte de l'emploi à temps partiel consiste à prendre en compte le nombre d'heures ouvrées.

Valeur ajoutée par personne employée

5.21. Cet indicateur de performance est le rapport entre la valeur ajoutée totale (élément 10.1) et le nombre total de personnes employées (élément 2.1). La détermination de la valeur ajoutée par personne employée est une méthode courante pour estimer les tendances de la productivité de la main-d'œuvre pour l'ensemble de l'économie et par activité.

Valeur ajoutée par heure ouvrée

5.22. Un simple dénombrement des personnes employées ne reflète pas les changements du nombre moyen d'heures ouvrées, dus à l'évolution du travail à temps partiel ou aux effets des variations des heures supplémentaires ou des changements apportés à la durée de travail type. La main-d'œuvre contribuant au processus de production est mesurée de la façon la plus appropriée en mesurant le nombre total d'heures ouvrées. En utilisant les informations concernant le nombre total d'heures ouvrées, on obtient la valeur ajoutée par heure ouvrée, en divisant le montant total de la valeur ajoutée (élément 10.1) par le nombre total d'heures ouvrées (élément 2.5) employées à générer cette valeur ajoutée. La valeur ajoutée par heure ouvrée est similaire à la valeur ajoutée par personne employée; toutefois, pour que les résultats soient exacts, il faut que les données disponibles sur les heures ouvrées soient de bonne qualité. Selon la disponibilité des données, cet indicateur peut être calculé tous les trimestres ou tous les ans. Il montre les changements d'une période à une autre du montant des biens et services produits par heure.

Chiffre d'affaires par personne employée

5.23. Cet indicateur de performance s'obtient en divisant le chiffre d'affaires total (élément 5, a) par le nombre total de personnes employées (élément 2.1). La tendance à cet égard peut aussi être mesurée en termes réels, c'est-à-dire en divisant le chiffre d'affaires en termes réels (voir par. 5.15) par le nombre total de personnes employées. Cet indicateur est utile pour interpréter l'évolution de différentes subdivisions du secteur du commerce de distribution, car le chiffre d'affaires de certaines activités de distribution (celles des commerçants de gros et des détaillants pour compte propre) peut être relativement élevé par rapport au chiffre d'affaires d'autres activités (commerce de gros sur la base d'une commission). Cet indicateur peut être établi par type d'activité, par catégories d'emploi, par catégorie de taille d'entreprises, etc.

Ratio marge brute/chiffre d'affaires

5.24. Cet indicateur de performance s'obtient en divisant la marge brute sur les biens à revendre (élément 8.1.1) par le chiffre d'affaires résultant des activités d'achat et de revente uniquement (élément 5.1.2). Ce ratio est une bonne indication de la performance des unités commerciales et donne une base de comparaison entre les différents types de commerce.

Ratio stocks/chiffre d'affaires

5.25. Le ratio stocks/chiffre d'affaires est la relation entre les valeurs des stocks de fin de mois et le chiffre d'affaires mensuel. Les stocks représentent généralement une large part des actifs totaux des commerçants, et l'amélioration de la gestion des stocks peut donc avoir une incidence significative sur leur rentabilité. Le ratio est plus important pour les statistiques commerciales à court terme, même s'il peut être calculé pour n'importe quelle période. Ainsi, un ratio de 2,5 indique que le détaillant ou le commerçant de gros a suffisamment de marchandise disponible pour couvrir deux mois et demi de ventes.

Ventes par espace de vente au détail

5.26. Le ratio des ventes par espace de vente s'obtient en divisant le chiffre d'affaires (élément 5, *a*) par l'espace de vente, c'est-à-dire la surface utile estimée de la partie des locaux consacrés à la vente et à l'étalage. L'espace de vente inclut tout l'espace auquel les clients ont accès, y compris les salons d'essayage, le comptoir et la vitrine, ainsi que l'espace situé derrière les comptoirs, utilisé par les vendeurs. L'espace de vente ne comprend pas les bureaux, les salles de stockage et de préparation, les ateliers, escaliers, vestiaires et autres aménagements. Les catégories spécifiques de l'espace de vente doivent être définies dans le contexte des circonstances de chaque pays. Du fait que les catégories d'espaces de vente ne sont pas uniformes et que les pratiques diffèrent dans ce domaine selon les pays, il n'est pas possible d'établir une répartition internationale des espaces de vente.

3. Indicateurs de participation*Part de la valeur ajoutée du commerce de distribution dans la valeur ajoutée totale*

5.27. Cet indicateur de performance fait référence à la valeur ajoutée générée dans le commerce de distribution (ou toute autre activité économique) par rapport à la valeur ajoutée totale de l'économie. Lorsque cet indicateur est calculé pour toutes les activités économiques, il représente la composition structurelle de l'économie et montre la contribution des différentes activités économiques au produit intérieur brut (PIB).

Emploi dans une activité du commerce de distribution en part de l'emploi total de l'économie

5.28. Cet indicateur de performance sert d'outil pour évaluer la segmentation et les tendances sur le marché du travail. Il est calculé comme le ratio du nombre total de personnes employées dans le commerce de distribution par rapport au nombre total de personnes employées dans l'ensemble de l'économie.

Part des ventes de commerce électronique dans le chiffre d'affaires total

5.29. Cet indicateur de performance est calculé comme la part du chiffre d'affaires total (élément 5, *a*) représenté par les ventes de commerce électronique (élément 5.4). L'importance de cet indicateur a augmenté ces dernières années avec la forte expansion des transactions réalisées sur réseau informatique.

D. Indicateurs supplémentaires

5.30. Les indicateurs de cette rubrique n'évaluent pas nécessairement la performance; leur compilation est plutôt proposée pour aider les entreprises et autres utilisateurs à suivre certains aspects spécifiques de l'organisation de l'activité commerciale. Il faut tou-

tefois noter que cette compilation nécessite la collecte de données supplémentaires, ce qui augmente considérablement la charge des répondants. Les pays ont intérêt à ne collecter ces informations que si elles sont garanties par leur propre situation.

*Comptes clients (soldes à payer à la fin de l'année
sur le compte des versements échelonnés et des charges)*

5.31. Les comptes clients de détail sont les montants des crédits accordés par des magasins au détail à leurs clients pour des achats effectués qui ne sont pas réglés à la fin de la période de référence. Les comptes clients comprennent les montants à régler par des consommateurs comme des : *a*) crédits accordés pour la vente au détail de voitures particulières et autres véhicules; *b*) le crédit accordé pour la vente au détail de biens de consommation autres que des voitures particulières et autres véhicules; et *c*) d'autres sommes dues par les consommateurs, à savoir tous les crédits non accordés au titre d'une ligne de crédit renouvelable et résultant de la vente au détail de biens de consommation autres que des véhicules à moteur. Cet élément exclut les montants facturés sur les cartes de crédit délivrées par des banques ou autres organisations délivrant de telles cartes.

Nombre de magasins de détail

5.32. C'est le nombre total de magasins de détail gérés par une entreprise, qu'elle les possède ou qu'elle les loue. Les magasins sont des lieux de vente fixes dans lesquels les clients entrent pour faire leurs achats.

Nombre d'éventaires et/ou stands fixes sur les marchés

5.33. Il s'agit du nombre total d'éventaires fixes sur les marchés et/ou de stands permanents gérés par une entreprise, qu'elle les possède ou qu'elle les loue. Alors qu'ils entrent dans les magasins, les clients n'entrent généralement pas dans les lieux de vente des éventaires ou stands pour faire leurs achats.

E. Comment interpréter les indicateurs de performance

5.34. Les indicateurs de performance ne sont pas des nombres absolus : ils n'acquiescent un sens que par comparaison et analyse. La comparaison avec d'autres indicateurs de mesure replace dans son contexte la performance d'une unité ou d'un secteur; l'analyse permet de comprendre les facteurs responsables d'un niveau donné de performance.

5.35. En utilisant les indicateurs de performance pour établir des comparaisons, il faut veiller à assurer que les unités ou les phénomènes sont suffisamment similaires pour être comparés, ou du moins que les différences sont explicitées. Il n'est pas très significatif, par exemple, de comparer la performance d'un petit magasin spécialisé à celle d'un grand magasin important. De plus, dans les cas où les indicateurs de performance sont exprimés en ratios entre plusieurs éléments de données provenant de la liste fournie au chapitre IV, il faut assurer la cohérence à l'égard de leurs définitions et de leur champ d'application.

5.36. Les indicateurs de performance sont surtout utiles pour évaluer la performance globale du secteur du commerce de distribution (ou de tout autre secteur de l'économie), sa structure ou ses processus en cours; il est donc recommandé de ne pas sacrifier cet objectif au profit d'une analyse extrêmement détaillée ou du calcul d'indicateurs de performance dont l'importance est mineure mais dont la compilation nécessite de nombreuses données supplémentaires. Le but des indicateurs de performance est de faciliter la compréhension de la performance générale et des tendances des activités du secteur du commerce de distribution et l'application de cette compréhension de manière harmonisée et permettant les comparaisons sur le plan international.

Chapitre VI

Sources des données et méthodes de compilation des données

6.1. Le présent chapitre contient des recommandations générales concernant les sources des données et les méthodes de compilation des données à utiliser dans les statistiques du commerce de distribution. Des conseils plus détaillés sur les bonnes pratiques en la matière seront donnés dans la publication *Statistiques du commerce de distribution : manuel des compilateurs*, qui doit paraître pour compléter les présentes recommandations.

A. Sources des données

6.2. *Sources de données pour la compilation de statistique du commerce de distribution.* La génération de statistique du commerce de distribution est basée sur les données collectées à partir de nombreuses sources qui décrivent les activités de production, et d'éléments sélectionnés du bilan d'unités participant au commerce de distribution, tels que classés dans la section G de la CITI, Rev.4. On peut distinguer deux catégories de base de sources de données selon leur objectif ou le fournisseur des informations statistiques. Dans les deux catégories, toutefois, les sources originales des données sont les mêmes, à savoir les registres tenus par les unités commerciales. Ces deux sources de données sont :

- a) Les sources de données statistiques qui fournissent des données spécifiquement collectées à des fins statistiques, comme les données de recensements et d'enquêtes;
- b) Les sources de données administratives qui fournissent des données créées à l'origine à des fins autres que la production de données statistiques.

1. Sources des données statistiques

6.3. *Enquêtes statistiques.* Les enquêtes statistiques des unités concernées sont généralement la principale source d'information pour la compilation de statistique du commerce de distribution. Les enquêtes sont menées soit en énumérant toutes les unités de la population (recensement), soit en obtenant des réponses auprès de quelques unités représentatives uniquement, sélectionnées scientifiquement parmi la population (enquête par sondage).

6.4. Les principaux avantages des enquêtes statistiques par rapport aux sources de données administratives, viennent de ce que la planification et l'exécution des enquêtes, la collecte de données et les procédures de dépouillement sont sous le contrôle du bureau de statistique lui-même. En principe, les répondants ont moins de raisons de communiquer délibérément des données inexactes car le bureau de statistique garantit que les données qu'il collecte sont strictement confidentielles et ne seront pas utilisées autrement qu'à des fins statistiques. La méthode des enquêtes présente toutefois certains désavantages tels que l'ampleur des ressources nécessaires (aussi bien sur le plan financier qu'en termes de main-

d'œuvre), la charge supplémentaire des répondants, les taux d'absences de réponse plus élevés et les erreurs d'échantillonnage.

42 Il n'existe pas de définition internationalement reconnue de l'expression « recensement économique ». Les pays peuvent disposer d'appellations différentes et de compréhensions différentes pour un seul et même type d'enquête statistique. Parmi les variantes connues de cette expression, on peut citer « recensement des unités économiques », « recensement des établissements » et « recensement des établissements et des entreprises ».

6.5. *Recensement économique.* En général, un recensement économique⁴² est une enquête statistique menée à intervalles de temps éloignés (habituellement tous les 5 ou 10 ans), qui vise à collecter des statistiques complètes et détaillées sur les caractéristiques de fonctionnement et la structure d'unités exerçant toutes les activités économiques (ou certaines activités). Certains des principaux objectifs d'un recensement économique sont d'établir et de tenir le registre du commerce et de fournir une base de sondage pour des enquêtes statistiques plus fréquentes.

6.6. *Recensement des unités commerciales.* Le recensement des unités commerciales peut être mené soit dans le cadre d'un recensement portant sur l'ensemble de l'économie, y compris toutes les activités économiques, soit en tant que recensement indépendant pour le secteur du commerce de distribution ou ses activités uniquement. Il faut noter que la planification et l'organisation du recensement et la transformation ultérieure des données de base qui en résultent en éléments de données de statistique du commerce de distribution est un exercice qui demande beaucoup de temps et de ressources. Cette méthode est coûteuse, impose une lourde charge aux unités répondantes et risque de réduire les taux de réponse et de nuire ainsi à la qualité des informations collectées. La réalisation d'un recensement complet des unités commerciales peut s'avérer utile dans les cas où un pays donné ne tient pas de registre de commerce à jour ou si les utilisateurs expriment un intérêt particulier pour des données statistiques détaillées par zone géographique. Les recensements d'unités commerciales ne doivent pas être effectués s'il existe d'autres moyens de collecter et de produire des statistiques du commerce de distribution de qualité suffisamment bonne.

6.7. Les recensements des unités commerciales tendent à fournir un recensement complet des unités exerçant une activité commerciale (y compris les petites unités du secteur non structuré), à un moment donné, et constituent une approche appropriée pour la génération de statistiques commerciales nécessaires à intervalles de temps peu rapprochés. Les recensements sont limités, toutefois, en termes de contenu des données. Pour les pays qui mettent en œuvre des recensements d'unités du commerce de distribution dans le cadre de leur stratégie de collecte de données, il est recommandé que ces recensements soient suivis aussi rapidement que possible par des enquêtes par sondage périodiques (annuelles, trimestrielles ou mensuelles) afin d'assurer une évaluation continue de l'activité commerciale et la collecte de données spécifiques au secteur plus détaillées.

6.8. Dans certains pays, les bases de sondage des entreprises sont établies à partir de listes créées au cours des recensements économiques ou d'une base de sondage de la région spécifique. Ce n'est pas une pratique recommandée. Il est souhaitable au minimum aux pays d'établir un registre du commerce permanent (voir par. 6.30) comprenant toutes les entreprises commerciales.

6.9. *Enquêtes par sondage.* Les statisticiens utilisent souvent la technique des enquêtes par sondage pour obtenir des données sur un grand nombre d'unités statistiques, ce qui nécessite de sélectionner et mesurer un échantillon de ces unités. Du fait du caractère variable des caractéristiques des unités, des échantillons conçus scientifiquement sont adoptés lors du processus de sélection des échantillons, afin de réduire le risque de donner une vision déformée de ces unités. Les conclusions sur la totalité des unités sont obtenues sur la base des estimations réalisées à partir des données de l'enquête par sondage. Cette technique est un moyen de collecter des données moins coûteux que le recensement économique. Il peut prévoir ou non une taille limite des unités.

6.10. *Enquêtes par sondage pour le commerce de distribution.* Dans la plupart des bureaux nationaux de statistique, les enquêtes par sondage sur le commerce de gros et de détail sont rarement limitées à une forme type mais ont plutôt tendance à comporter une

combinaison de formes qui se différencient en fonction de la périodicité et des principales caractéristiques, à savoir :

- a) Activité, taille, forme juridique, type d'exploitation et types de variables couvertes (chiffre d'affaires, dépenses, emploi et autres variables spécialisées);
- b) Caractéristique supplémentaire occasionnelle, telle que la situation géographique de l'unité, qui peut influencer sur le contenu de l'enquête.

6.11. *Taille limite pour déterminer la population cible.* Pour les enquêtes commerciales, les limites de taille jouent un rôle important pour déterminer la population cible et, s'il y a lieu, l'échantillon de population des unités. La plupart des enquêtes par sondage sont menées pour les unités dépassant une certaine taille. Les raisons de cette limitation sont diverses et viennent notamment du souhait de réduire la taille de l'enquête et la charge des répondants des entreprises et du souhait de tenir compte des problèmes rencontrés pour tenir des registres dans les unités les plus petites. Il n'y a pas de recommandation internationale sur la limitation appropriée. La décision est laissée au jugement de chaque bureau national de statistique et peut varier entre les enquêtes pour différentes activités commerciales et différentes périodicités. Les pays sont toutefois encouragés à réaliser des évaluations périodiques du fait que les enquêtes ne couvrent pas toutes les unités à cause de la limitation, et à prévoir une description de ces limites dans leurs métadonnées, qui sera mise à la disposition des utilisateurs.

6.12. *Types d'enquêtes pour collecter les données sur les unités commerciales.* En général, trois types d'enquêtes par sondage sont appropriées pour collecter les données sur les unités commerciales, selon les unités sondées et/ou contactées, à savoir *les enquêtes sur les entreprises*, *les enquêtes auprès des ménages* et *les enquêtes mixtes ménages-entreprises*. Le choix du type d'enquête à mener dépend du système statistique d'un pays et des ressources mises à la disposition de son bureau de statistique.

6.13. *Les enquêtes sur les entreprises* sont celles dans lesquelles les unités d'échantillonnage sont des entreprises (ou des unités statistiques appartenant aux entreprises comme les établissements ou les unités d'activité économique) en leur qualité d'unités déclarantes et d'observation à partir desquelles ou sur lesquelles des données sont obtenues. Dans les *enquêtes auprès des ménages*, en revanche, ce sont les ménages qui sont les unités sondées, déclarantes et observées. Dans les *enquêtes mixtes ménages-entreprises*, un échantillon de ménages est sélectionné et on demande à chaque ménage si l'un de ses membres possède et gère une entreprise non constituée en société (également appelée entreprise du secteur non structuré dans les pays en développement). La liste des entreprises ainsi établie sert de base à la sélection d'entreprises à partir desquelles les données sont finalement collectées. Les enquêtes mixtes ménages-entreprises ne permettent de couvrir que les entreprises non constituées en société (ou individuelles) qui sont nombreuses et ne peuvent pas facilement être enregistrées.

6.14. *Base de sondage.* L'accès à une base de sondage pour les unités statistiques est une condition préalable nécessaire pour mener toute enquête, car cette base permet de sélectionner des unités servant d'échantillons. Selon la source de la base de sondage, les enquêtes peuvent aussi être classées en *basées sur liste* ou *basées sur région*. Dans une enquête basée sur liste, l'échantillon initial est sélectionné à partir d'une liste préexistante d'entreprises ou de ménages. Dans une enquête basée sur région, les unités de l'échantillon sont un ensemble de régions géographiques. Après un ou plusieurs stades de sélection, un échantillon des régions est identifié, au sein duquel les entreprises ou les ménages sont énumérés. À partir de cette liste, l'échantillon est sélectionné et les données sont collectées.

6.15. *Enquêtes sur les entreprises.* La réalisation d'enquêtes sur les entreprises suppose que l'on dispose d'une base de sondage d'entreprises commerciales. La base de sondage est accessible à partir du registre du commerce si ce registre est conservé pas le bureau de

statistique, pour étayer une série d'enquêtes (voir par. 6.30). Pour les pays qui ne tiennent pas de registre du commerce à jour, il est recommandé de dresser la liste d'entreprises à utiliser comme base de sondage, à partir du dernier recensement économique. Dans une enquête sur les entreprises basée sur région, un échantillon des régions est d'abord sélectionné, puis les régions sélectionnées sont énumérées pour établir la liste des entreprises opérant dans la région, qui sert de base de sondage pour la sélection des entreprises dans l'échantillon et la collecte des informations requises. Pour les enquêtes sur les entreprises du commerce de distribution, il faut généralement préférer les enquêtes basées sur liste aux enquêtes basées sur région, pour les raisons suivantes :

- a) Une enquête basée sur liste est plus efficace du point de vue du sondage, en termes de taille d'échantillon. La méthode basée sur région nécessite un échantillonnage par grappes, ce qui oblige, pour parvenir à un certain niveau d'exactitude, à disposer d'un échantillon plus grand que dans l'enquête basée sur liste;
- b) Il peut s'avérer difficile d'énumérer les entreprises d'une région. S'il est vrai que de nombreuses entreprises ont des chances d'être facilement identifiables, les entreprises individuelles qui effectuent leur travail au sein des ménages ou qui n'ont pas d'emplacement fixe, sont généralement difficiles à identifier;
- c) Le maintien d'une liste d'entreprises via un registre commercial statistique général est moins coûteux que celui d'une liste basée sur les régions;
- d) Le sondage basé sur les régions n'est pas adapté pour les grandes ou moyennes entreprises qui opèrent dans plusieurs régions, car il est difficile de collecter des données dans les parties des entreprises qui se situent justement dans les régions effectivement sélectionnées. De plus, il est habituellement jugé préférable, pour éviter d'oublier, par inadvertance, certaines parties de l'entreprise, de collecter des données dans l'ensemble de l'entreprise plutôt que dans une partie uniquement.

6.16. Il est recommandé aux pays d'utiliser la méthode des enquêtes basées sur région pour collecter les données des petites entreprises commerciales qui opèrent généralement dans des segments non structurés ou non organisés de l'économie. Pour de telles entreprises, on ne dispose habituellement pas de liste ou de registre satisfaisants.

6.17. *Enquêtes auprès des ménages.* Les entreprises individuelles qui sont des unités de production non constituées en société ne sont pas reconnues en tant qu'entités juridiques séparées de leurs propriétaires (voir par. 2.45). Les actifs fixes et autres actifs utilisés dans la production réalisée par ces entreprises n'appartiennent pas aux entreprises mais à leurs propriétaires. L'établissement d'une liste satisfaisante de telles entreprises est irréalisable ou demande beaucoup de ressources. Les enquêtes auprès des ménages sont recommandées pour couvrir la production de telles entreprises.

6.18. Du fait que les enquêtes auprès des ménages visent à collecter des données sur la population active et les dépenses des ménages, des questions supplémentaires relatives aux activités de production peuvent s'y ajouter à relativement peu de frais. De telles enquêtes sont ainsi moins coûteuses, en général, que des enquêtes menées sur des entreprises, dans le même but, sur la base des régions. Il faut noter cependant que, dans la mesure où l'unité répondante dans un ménage est une personne et non une entreprise, les données qui peuvent être collectées sur les activités commerciales de l'entreprise peuvent s'en trouver plus limitées. Certains bureaux de statistique tiennent des registres de la population ou des ménages, ou peuvent y accéder, au moins pour les zones urbaines, et peuvent ainsi mener des enquêtes sur les ménages basées sur liste. Il existe néanmoins peu de tels registres et la plupart des enquêtes sur les ménages sont donc basées sur région.

6.19. *Inconvénients des enquêtes auprès des ménages.* Le principal inconvénient de l'utilisation des enquêtes auprès des ménages pour la collecte de données dans des entreprises commerciales non constituées en société, vient du fait que l'échantillon de ces enquêtes est destiné à représenter non pas les activités commerciales mais la distribution des ménages. Bien qu'il soit possible que le commerce de détail qui, par définition, vend des biens et fournit des services à des consommateurs finals (ménages), soit réparti dans des régions de façon similaire à la répartition de la population, dans de nombreux cas, les deux distributions sont différentes, car les activités commerciales ont tendance à se concentrer dans les zones commerciales et marchandes.

6.20. *Enquêtes mixtes ménages-entreprises.* Dans les enquêtes mixtes ménages-entreprises, un échantillon de ménages est sélectionné et l'on demande à chaque ménage si l'un de ses membres est un entrepreneur, c'est-à-dire le seul propriétaire ou un partenaire d'une entreprise non constituée en société exerçant une activité économique (y compris commerciale). Les données concernant toutes les entreprises ainsi identifiées (ou un échantillon d'entreprises) sont alors collectées, soit immédiatement auprès du répondant déclarant au nom de l'entreprise, soit à un stade ultérieur de la collecte de données. Ainsi, la caractéristique d'une enquête mixte ménage-entreprise, qui la distingue d'une enquête auprès des ménages, est le fait qu'elle collecte des informations sur les entreprises en tant que telles, alors qu'une enquête auprès des ménages collecte des informations sur les personnes du ménage, y compris éventuellement leurs contributions personnelles à des entreprises.

6.21. Les enquêtes mixtes ménages-entreprises sont également recommandées pour fournir des données sur les petites entreprises qui ne sont pas incluses dans les enquêtes sur les entreprises basées sur liste. Les pays doivent savoir que les enquêtes mixtes souffrent d'inconvénients similaires à ceux des enquêtes sur les entreprises basées sur région, à savoir l'inefficacité du modèle d'échantillon et la difficulté de traiter les entreprises qui ont des unités de production dans plusieurs emplacements. En général, il faut préférer les enquêtes mixtes ménages-entreprises aux enquêtes auprès des ménages ou aux enquêtes sur les entreprises basées sur région, pour collecter les données et estimer la production de petites unités commerciales qui sont exclues des enquêtes sur les entreprises basées sur liste.

6.22. *Version modifiée de la méthode des enquêtes mixtes ménages-entreprises.* Pour éviter les limitations de la méthode des enquêtes mixtes ménages-entreprises (voir par. 6.21), certains pays⁴³ adoptent une version modifiée de la méthode, qui repose sur une double liste, mutuellement exclusive : *a)* des ménages et exploitants d'entreprises individuelles; et *b)* des établissements situés dans les régions de l'échantillon. Au stade de la liste, chaque structure des unités des régions sélectionnées fait l'objet d'une visite visant à identifier et à préparer une liste complète de tous les établissements qui entrent dans le domaine de l'enquête. Il faut préférer la version modifiée de la méthode des enquêtes mixtes ménages-entreprises à une enquête sur les entreprises basée sur région car cette version améliore la qualité des données sur les micro-unités et les petites unités, surtout les unités mobiles par opposition à celles qui ont un emplacement fixe.

6.23. *Charge des répondants.* Lors de la conception et de la réalisation des enquêtes menées sur le commerce de distribution, le bureau national de statistique doit chercher à réduire la charge des répondants.

6.24. Il faut accorder une attention particulière à la question de la charge des répondants. Pour réduire cette charge, il est recommandé aux pays de coordonner la collecte de données aussi bien en interne, au bureau de statistique, par une supervision centralisée de la délimitation des bases de sondage et de la sélection des échantillons, qu'en externe, en utilisant le plus largement possible les sources d'information existantes, comme les registres administratifs.

⁴³ L'Inde et les Philippines, par exemple.

2. Sources des données administratives

6.25. *Les sources des données administratives* sont mises en place en réponse à la législation ou à la réglementation. Chaque réglementation (ou groupe lié de réglementations) donne naissance à un registre des unités — entreprises, personnes, etc. — qui doit respecter cette réglementation et à des données résultant de l'application de la réglementation. Le registre et les données sont qualifiés par le bureau de statistique sous le terme collectif de *source administrative*. Les autorités administratives tiennent des registres des unités en réponse à des exigences administratives prévues par la législation ou à de simples fins internes, pour aider les unités à gérer leurs opérations. Le bureau de statistique peut utiliser les données émanant d'une source administrative. Il est recommandé aux pays qui utilisent les sources de données administratives à des fins statistiques d'accorder une attention particulière à leurs limitations et de les décrire dans leurs métadonnées.

6.26. *Sources de données administratives sous contrôle privé*. Le bureau de statistique peut non seulement utiliser les sources de données administratives mises en place en réponse à la législation ou à des réglementations, mais peut aussi obtenir certaines données d'un fournisseur du secteur privé. Ces fournisseurs⁴⁴ opèrent sur une base commerciale; les données qu'ils transmettent au bureau de statistique font donc l'objet d'un contrat et d'une rémunération.

6.27. *Principaux avantages de l'utilisation de sources de données administratives*. On trouvera ci-dessous une liste des avantages les plus importants de l'utilisation des sources de données administratives :

- a) Couverture complète de la population à laquelle s'applique le processus administratif et faible taux ressenti de non-réponse des unités;
- b) Suppression de la charge des répondants. Les unités répondantes mettent à disposition les informations dans le cadre de la procédure administrative;
- c) Il est moins coûteux pour le bureau de statistique d'acquérir des données à partir d'une source administrative que de mener une enquête;
- d) Ces sources de données permettent de couvrir jusqu'au plus petit segment de la population des unités, ce qui contribue relativement peu aux estimations mais représente une part substantielle du nombre d'unités de la population;
- e) Les erreurs sont moins importantes que dans les sondages d'enquêtes;
- f) Certaines données sont parfois plus exactes du fait des vérifications sérieuses effectuées par les autorités administratives.

6.28. *Les principaux inconvénients des sources administratives* sont notamment :

- a) Le décalage entre les concepts administratifs et les concepts statistiques. Du fait que les processus administratifs ne sont pas sous le contrôle du bureau de statistique, les concepts concernant les variables et les unités à l'égard de la couverture des données, de leur contenu, de leur qualité et de leur cohérence, sont conformes à des objectifs administratifs. Cela limite l'utilisation des données administratives à des fins d'estimation et d'analyse statistiques;
- b) La mauvaise intégration avec d'autres données des systèmes statistiques. C'est un problème en particulier lorsque les unités administratives ne correspondent pas aux unités statistiques, soit à cause de différences de concepts, soit à cause de différences entre les numéros d'identification. Même si les variables existant dans le registre administratif correspondent parfaitement bien aux besoins du bureau de statistique, un problème de correspondance peut empêcher de les utiliser;
- c) Les risques relatifs à la stabilité. Les processus administratifs sont soumis à des changements en réponse à une nouvelle législation, sans beaucoup (ou même du

⁴⁴ Un exemple de fournisseur privé de données est celui de Dun and Bradstreet au Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord.

tout) d'égard pour l'impact sur les séries statistiques. Cela risque de provoquer des distorsions systématiques;

- d) Même lorsque l'autorité administrative vérifie les données, elle se concentre généralement sur les variables qui sont importantes pour ses processus administratifs. Il se peut qu'elle n'applique pas le même niveau de surveillance aux variables qui présentent un intérêt statistique;
- e) Les données ne sont parfois disponibles que dans des délais inacceptables;
- f) Les contraintes juridiques concernant l'accès et la confidentialité.

6.29. Il est recommandé aux compilateurs de statistique du commerce de distribution d'identifier et d'examiner les sources de données administratives disponibles dans leurs pays et d'utiliser les plus appropriées d'entre elles pour établir des statistiques du commerce de distribution. Ces sources peuvent être d'un grand secours pour réduire considérablement la charge des répondants et les coûts des enquêtes. Les avantages et les inconvénients relatifs mentionnés ci-dessus n'ont pas de valeur absolue. Pour savoir s'ils s'appliquent, et dans quelle mesure, il faut tenir compte des différentes situations. Leur examen doit donc être perçu comme permettant de dresser une liste de contrôle qui peut être utilisée pour prendre des décisions. Parmi les sources administratives les plus appropriées, on peut citer les autorités fiscales (pour toute information fiscale ou concernant la taxe sur la valeur ajoutée des unités), les autorités douanières, les registres de sécurité sociale, etc.

3. Le registre du commerce comme base de travail pour les enquêtes statistiques

6.30. *Nécessité d'un registre du commerce.* L'organisation et la conduite de toute enquête sur les entreprises dans des unités du commerce de distribution supposent l'accessibilité à une base de sondage adéquate, c'est-à-dire à un ensemble d'unités soumises à un sondage, ainsi qu'à tous les renseignements les concernant qui seront utilisés à des fins de stratification, sondage et contact. En principe, la base de sondage doit contenir toutes les unités qui sont dans la population cible de l'enquête, sans doubles emplois ni omissions. Le registre du commerce tenu par les pays à des fins statistiques est recommandé comme la source la plus appropriée pour établir la base de sondage des enquêtes sur le commerce de distribution.

6.31. *Statistiques sur la base du registre du commerce.* En général, un registre du commerce statistique est une liste exhaustive de toutes les entreprises actives dans l'économie d'un pays, ainsi que d'autres unités et leurs caractéristiques. C'est un outil de travail pour la réalisation d'enquêtes statistiques ainsi qu'une source pour les statistiques en tant que telles. L'établissement et la tenue d'un registre du commerce statistique sont dans la plupart des cas basés sur des dispositions juridiques, car sa portée et sa couverture sont déterminées par des facteurs spécifiques à chaque pays. Il est recommandé, pour faire au mieux, que la base de toute enquête sur les entreprises basée sur liste, pour le commerce de distribution, repose sur un registre du commerce statistique unique et général, tenu par le bureau de statistique, plutôt que d'utiliser des registres indépendants pour chaque enquête. Il y a en effet deux raisons principales d'utiliser un registre du commerce statistique unique. La première et la plus importante est que ce registre concrétise le modèle sélectionné d'unité statistique et facilite la classification des unités en fonction de normes conceptuelles convenues pour toutes les enquêtes. La deuxième est qu'il est plus efficace pour une unité organisationnelle unique au sein du bureau national de statistique, de se charger de tenir une seule base que de créer séparément les unités chargées des bases de chaque enquête.

6.32. *Établissement d'un registre du commerce statistique.* Le point de départ pour établir un registre du commerce statistique doit être les registres administratifs disponibles

qui sont les registres d'entreprises créés et tenus pour soutenir l'administration de certaines législations ou réglementations. Si un seul registre administratif est utilisé, le registre du commerce statistique qui en résulte risque d'être déficient en termes de couverture et de contenu et ne fournira pas une base de sondage adéquate pour les enquêtes statistiques ultérieures. Les pays sont encouragés à œuvrer pour l'amélioration de la couverture et du contenu de leurs registres du commerce statistiques, en y incorporant des données provenant de plusieurs sources administratives. Avant d'être utilisé, chaque registre administratif doit être soigneusement examiné par le bureau de statistique en termes de couverture des unités et de qualité des données. Il faut mentionner le fait que la combinaison de données ne sera possible que si un seul numéro a été introduit pour toutes les entreprises.

6.33. *Tenue du registre.* Pour servir d'échantillonnage central et de base de pondération pour toutes les enquêtes statistiques, y compris sur le commerce de distribution, le registre du commerce statistique doit être mis à jour et avoir une qualité satisfaisante. En pratique, toutefois, les entreprises du registre ne restent pas toujours les mêmes : les unités juridiques qui les possèdent peuvent fusionner ou se séparer ou cesser leurs activités; elles peuvent changer d'activités de production ou d'emplacement; ou de nouvelles entreprises peuvent être créées (naissances) et des entreprises existantes peuvent cesser d'exister (disparitions). Il est recommandé pour ces raisons de tenir et de mettre à jour régulièrement le registre du commerce statistique pour prendre note des changements apportés à la dynamique des entreprises. Si le registre du commerce n'est pas régulièrement tenu, il perdra rapidement sa valeur en devenant dépassé et en cessant de refléter le monde réel de façon adéquate.

6.34. *Sources d'établissement et de tenue d'un registre du commerce statistique.* En principe, les sources utilisées pour établir un registre du commerce statistique servent généralement aussi pour sa tenue. Ce sont notamment les sources suivantes :

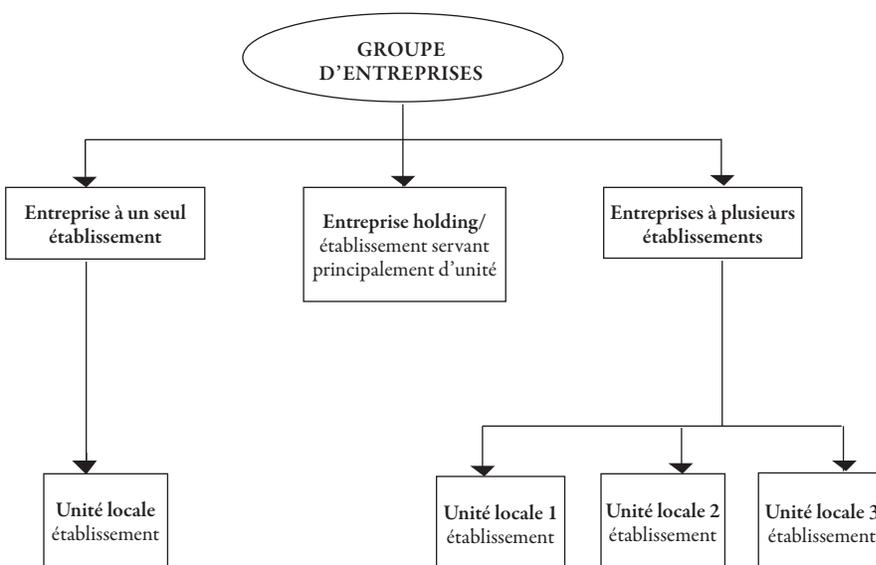
- a) *Recensements économiques.* Les recensements économiques (voir par. 6.5) donnent en pratique la liste la plus exhaustive des unités dans un pays donné ainsi que les liens entre elles et, sur cette base, un registre du commerce statistique peut être établi et tenu. L'utilisation des recensements économiques est recommandée dans les cas expliqués au paragraphe 6.6 ci-dessus;
- b) *Sources de données administratives.* Les sources de données administratives font partie des sources les plus importantes pour établir un registre du commerce statistique (voir par. 6.32); leur utilisation pose toutefois un certain nombre de problèmes pour la tenue de ce registre. Parmi les exemples courants de sources de données administratives qui peuvent être utilisées pour établir et tenir des registres du commerce, on peut citer les systèmes d'enregistrement des entreprises, les systèmes de taxe sur la valeur ajoutée, les systèmes d'impôts sur les salaires, et les registres tenus par les Gouvernements pour l'administration de l'assurance chômage, la sécurité sociale ou d'autres programmes. Ces registres doivent cependant être soigneusement examinés pour permettre de déterminer s'ils sont complets, adaptés et exacts, car ils ne sont pas initialement conçus pour répondre aux besoins des enquêtes économiques. On sait que ces sources contiennent des unités inactives; elles peuvent aussi être déficientes en termes de classification des activités des unités et de coordonnées des personnes à contacter, ainsi qu'en termes de capacité à suivre une entreprise non constituée en société, après un changement de propriétaires;
- c) *Résultats des enquêtes sur les entreprises.* Les résultats des enquêtes sur les entreprises constituent une source essentielle pour établir et mettre à jour le registre du commerce statistique, car ils donnent de nouvelles informations sur les changements de coordonnées des personnes à contacter, la cessation d'activités, le changement d'activité économique d'une unité, etc.;

- d) *Enquêtes sur le registre du commerce.* Les informations de mise à jour du registre qui ne peuvent pas être obtenues à partir de la source administrative sur laquelle est basé le registre ou des résultats des enquêtes, doivent être obtenues à partir des *enquêtes sur le registre du commerce* (parfois appelées *enquêtes sur la nature des entreprises*) et des opérations d'analyse menées par le personnel du registre du commerce;
- e) *Autres sources potentielles.* Il s'agit notamment d'informations conservées par des associations professionnelles sur leurs membres, d'annuaires téléphoniques ou de listes spéciales préparées par des entreprises de téléphonie, etc. Chaque type de source a ses propres caractéristiques particulières qui doivent être soigneusement étudiées avant qu'une décision soit prise sur la façon de l'utiliser.

6.35. En général, le registre du commerce statistique est mis en place en utilisant un registre pour chaque établissement et un registre pour chaque entreprise, et il identifie le lien entre chaque établissement et sa société mère. Pour les entreprises à plusieurs établissements, cela veut dire qu'il y aura aussi un registre pour le bureau central, et que chaque établissement sera lié par une référence au bureau central. Il est recommandé aux pays d'attribuer un code correct aux entreprises et aux établissements pour établir des liens hiérarchiques entre eux comme le montre la figure VI.1 ci-dessous. Le code de la relation doit permettre l'allocation de l'excédent d'exploitation du principal établissement à ses unités auxiliaires et l'imputation des productions des unités auxiliaires comme consommation intermédiaire pour des établissements consommateurs. Les sociétés holding ne sont pas des unités auxiliaires car les fonctions qu'elles exercent pour contrôler et diriger leurs filiales ne sont pas des activités auxiliaires. Le SCN, 2008 considère les sociétés holding comme des sociétés financières.

Figure VI.1

Liens hiérarchiques entre un groupe d'entreprises, une entreprise et ses établissements



6.36. Au minimum, le registre du commerce statistique doit comporter les informations suivantes sur les unités commerciales :

- Nom et emplacement physique de chaque entreprise
- Adresse postale, qui peut être différente de l'emplacement physique
- Nom et adresse du bureau central ou du siège de l'entreprise et des établissements qui font partie d'une entreprise à plusieurs établissements
- Type d'activité économique, description ou code
- Organisation juridique : constituée en société ou non constituée en société
- Type de propriété : publique (propriété du Gouvernement central, d'État ou local); nationale privée et sous contrôle étranger
- Nombre de personnes employées
- Volume de ventes ou valeur de la production
- Source et date des informations

B. Méthodes de compilation des données

6.37. Les données, telles qu'elles ont été reçues des répondants aux enquêtes statistiques sont le point de départ pour la compilation des statistiques du commerce de distribution. Le processus de compilation des données ne consiste pas seulement à rassembler les éléments du questionnaire. Les bureaux de statistique effectuent un certain nombre de vérifications et des procédures de validation et de statistique sur les données collectées, dans l'objectif de parvenir au niveau de production statistique recherché. Les plus importantes de ces procédures sont expliquées immédiatement ci-dessous.

6.38. *Validation et révision des données.* Comme tout répondant à une enquête, un répondant à une enquête statistique commerciale risque de commettre des erreurs en remplissant un questionnaire statistique. Les données collectées font donc l'objet, même dans les meilleures enquêtes statistiques, de différentes sortes d'erreurs de réponses et de non-réponses. Pour résoudre ces problèmes de réponses manquantes, non valables ou incohérentes, la révision et l'imputation font partie intégrante de tous les types d'opérations de traitement des données des enquêtes statistiques. La révision est l'examen systématique des données collectées auprès des répondants. Elle vise à identifier puis à modifier les valeurs inadmissibles, incohérentes et fortement contestables ou improbables suivant des règles prédéterminées. C'est un processus essentiel pour assurer la qualité des informations collectées. La micro-révision (également appelée révision des données d'entrée) se concentre sur chaque dossier ou questionnaire, par opposition à la macro-révision, où les vérifications portent sur les données agrégées.

6.39. *Révision sélective (selon la signification⁴⁵).* La révision sélective est une méthode visant à établir un ordre de priorité entre les coûts de révision et à les réduire davantage, sachant que la révision est l'un des processus les plus coûteux de la production de statistiques officielles. C'est une procédure qui ne vise que les micro-éléments de données ou de dossiers qui auraient un impact significatif sur les résultats des enquêtes sur le commerce de distribution. Il est recommandé aux pays, lorsqu'ils décident de l'allocation de ressources à différents stades du processus statistique, de donner la priorité au recours à la révision sélective, qui est une méthode de révision plus efficace des données sur le commerce de distribution.

6.40. La révision des données peut avoir lieu pendant la phase d'entrée des données (révision à l'entrée) ou plus tard (révision à la production). Les vérifications suivantes sont recommandées, dans le cadre de la révision, pour détecter les erreurs dans les données du commerce de distribution :

⁴⁵ Pour plus de précisions, cf. *OECD STES Timeliness Framework: Selective (or Significance) Editing*, sur http://www.OECD.org/document/21/0,2340,en_2649_34257_30214485_1_1_1_1,00.html.

- a) *Vérifications de routine* : utilisées pour tester s'il a bien été répondu à toutes les questions auxquelles il aurait fallu répondre;
- b) *Vérifications de validation* : utilisées pour tester si les réponses sont acceptables. La réponse à un élément de données particulier du questionnaire est vérifiée en comparaison avec une gamme de valeurs valables spécifiées à cette fin. Toute observation située en dehors de cette gamme doit être examinée par les compilateurs de données et des mesures correctives doivent être prises;
- c) *Vérifications rationnelles* : ensemble de vérifications basées sur l'analyse statistique des données des répondants. De nombreuses vérifications prennent la forme d'un ratio entre deux variables, qui doit se situer dans des limites spécifiées. Un autre type de vérification rationnelle est la vérification arithmétique qui spécifie, par exemple, qu'une somme de variables doit être égale à un total stipulé.

6.41. Les erreurs aléatoires importantes des répondants peuvent généralement être détectées par des vérifications de plausibilité des données, par exemple en comparant les données déclarées avec les valeurs précédentes ou les ratios des données déclarées avec des limites raisonnables pour ces types d'entreprises. Toutes les erreurs commises par les répondants ne peuvent pas être détectées par le bureau de statistique et, par conséquent, même la révision de données la plus exhaustive ne permettra pas toujours d'obtenir un fichier de données sans erreurs. Il n'est ainsi guère possible de détecter des erreurs systématiques permanentes, comme la déclaration de la part d'unités commerciales d'un chiffre d'affaires inférieur à la réalité ou de dépenses supérieures aux dépenses réelles.

6.42. *Observations influentes*. Certaines réponses relatives aux éléments de données auront en particulier l'influence la plus significative sur les principales estimations. On les appelle souvent les *observations influentes*. Les efforts de révision devront généralement se concentrer davantage sur ces réponses. Les très grandes entreprises sont notamment, habituellement, une source d'observations influentes et leurs données doivent être vérifiées individuellement.

6.43. *Imputations*. On constate souvent, dans la plupart des enquêtes commerciales, qu'il manque certaines données, ce qui crée des problèmes pour leur révision. Il arrive que ces données manquent pour un élément de données particulier du questionnaire (non-réponse pour un élément) ou que l'unité sélectionnée n'ait pas du tout renvoyé le questionnaire rempli (non-réponse pour une unité). La technique de l'imputation est utilisée pour estimer les données manquantes en cas de non-réponse pour un élément. Le problème des non-réponses pour une unité est souvent résolu soit en réévaluant ou en imputant les données disponibles de cette unité pour des périodes précédentes (substitution), soit sur la base des informations administratives disponibles pour cette unité.

6.44. *Non-réponse pour un élément*. La non-réponse pour un élément ou la non-réponse partielle se produit lorsque l'unité sondée n'a pas répondu à toutes les questions qui la concernent mais seulement à une partie d'entre elles. Il peut aussi arriver qu'une unité réponde à toutes les questions mais que certaines des réponses soient illogiques ou qu'il y ait des incohérences entre certaines des réponses données. La présence de ce type de non-réponse pour un élément ou de données non valables parmi l'ensemble des données, finit par influencer sur la qualité des résultats de l'enquête. Ces problèmes sont souvent résolus lorsque les règles de révision appropriées sont suivies.

6.45. *Non-réponse pour une unité*. Bien que les unités sélectionnées dans l'échantillon soit légalement tenues de répondre à l'enquête menée par les bureaux de statistique et risquent d'être sanctionnées en cas de non-réponse, cette obligation n'élimine pas pour autant le problème des non-réponses. Les non-réponses peuvent se produire pour diverses raisons : la non-existence de l'unité figurant dans l'enquête, le manque d'appréciation de la part des répondants de l'importance des données, le refus, le manque de connaissance

sur la façon de répondre, le manque de ressources et la non-disponibilité des informations souhaitées.

6.46. Il existe des moyens de réduire le nombre de non-réponses, notamment en sensibilisant à l'importance des données à collecter, en demandant aux répondants, sur support papier ou électronique, au moment du lancement de l'enquête, de coopérer avec les autorités statistiques, et en envoyant des rappels aux non-répondants, tout en appliquant les mesures coercitives prévues par la législation nationale.

6.47. *Méthodes permettant de faire face au problème de la non-réponse pour un élément.* La présence d'une non-réponse oblige à prendre des mesures pour réduire son effet sur les estimations. Il existe deux stratégies générales pour traiter l'absence d'éléments de données (non-réponse) :

- a) Tous les formulaires où il manque certaines valeurs ne sont pas pris en compte et l'analyse se limite à ceux qui sont totalement remplis;
- b) Les données manquantes sont imputées afin de compléter la matrice des données. Les techniques d'analyse statistique sont appliquées à l'ensemble des données complétées grâce à cette imputation.

6.48. En adoptant la première stratégie, on écarte même les données valables contenues dans les formulaires partiellement remplis. Il est donc souhaitable d'adopter la deuxième stratégie pour régler la question de la non-réponse pour un élément. Les valeurs des différents éléments de données qui manquent dans la réponse d'origine ou que l'on pense fausses ne doivent pas automatiquement être interprétées comme nulles; il faut plutôt appliquer des méthodes appropriées d'imputation. Lorsque toutes les données ont été révisées en utilisant les règles prédéterminées et lorsque l'on constate qu'il manque des données dans le dossier, l'imputation est généralement appliquée comme une étape séparée. Elle résout les incohérences qui sont restées irrésolues au cours des premiers stades du contrôle manuel et informatique.

6.49. L'imputation consiste à remplacer une ou plusieurs réponses erronées ou non-réponses dans un ou plusieurs dossiers par des valeurs plausibles et cohérentes. C'est ce processus qui permet de combler les lacunes et de supprimer les erreurs et c'est le moyen de produire un fichier complet et cohérent contenant des données imputées. Il existe diverses méthodes d'imputation, allant de simples procédures statistiques intuitives à des procédures plus compliquées. Le choix de la méthode appropriée dépend de l'objectif et de l'analyse du type de données manquantes. Parmi les méthodes d'imputation les plus courantes, on peut citer :

- a) *Le traitement subjectif* : imputer sur la base de valeurs qui paraissent raisonnables. On peut déduire, par exemple, les coûts de main-d'œuvre si le nombre d'employés est connu;
- b) *L'imputation de la valeur moyenne ou modale* : imputer la valeur moyenne d'une variable pour des données manquantes. Pour des données catégoriques, il faut imputer la valeur modale. Pour améliorer cette technique, on peut aussi imputer la médiane afin d'éliminer l'effet des valeurs extrêmes;
- c) *La post-stratification* : pour imputer une valeur plus proche de la valeur réelle, on peut imputer la moyenne, le mode ou la médiane en utilisant les observations des unités qui sont homogènes avec celles des données manquantes. Pour ce faire, on utilise la post-stratification, c'est-à-dire que l'échantillon est divisé en strates et la moyenne, le mode ou la médiane de la strate est alors imputé;
- d) *La substitution* : cette technique est basée sur la disponibilité de données comparables. Les données imputées peuvent être les valeurs pour l'entreprise provenant de la même enquête réalisée l'année précédente, telle qu'ajustée pour tenir

compte de l'augmentation (ou de la diminution) moyenne de la valeur de l'élément de données dans la strate;

- e) *La méthode « cold deck »* : elle utilise un ensemble de valeurs fixes, qui couvre tous les éléments de données. Les valeurs peuvent être établies à l'aide de données précédentes, d'une expertise en la matière, etc. Un questionnaire « parfait » est créé pour répondre aux obligations d'une imputation complète ou partielle;
- f) *La méthode « hot deck »* : elle remplace chaque valeur manquante par la valeur disponible d'un « donateur », c'est-à-dire un participant similaire à la même enquête. Ce donateur peut être sélectionné de façon aléatoire parmi un ensemble de donateurs présentant la même série de caractéristiques prédéterminées. Une liste des donateurs potentiels correspondant à ces critères est créée et l'un d'entre eux est sélectionné de façon aléatoire. Une fois le donateur sélectionné, sa réponse (par exemple, sur le revenu annuel) remplace la réponse manquante ou non valable correspondante;
- g) *L'imputation « du plus proche voisin » ou correspondance à distance* : elle assigne la valeur d'un élément pour un dossier révisé erroné à partir du plus proche dossier satisfaisant. Dans ce cas, le plus proche est défini à l'aide d'une fonction de distance en termes d'autres variables connues. L'unité dont la valeur est la plus proche de la valeur manquante sert alors de donateur;
- h) *L'imputation « hot deck » séquentielle* : les valeurs des dossiers révisés satisfaisants sont conservées et la valeur manquante est remplacée par une fonction des valeurs conservées. Elle commence par une valeur « cold deck ». Le principal inconvénient de cette méthode est qu'elle conduit souvent à recourir à plusieurs donateurs, ce qui modifie la distribution;
- i) *L'imputation par régression (ou par modèle)* : on utilise un ensemble de variables prédictives des dossiers satisfaisants pour calculer la variable selon une loi de régression. L'équation de régression est alors utilisée pour imputer les valeurs pour celles de l'élément manquant ou incohérent.

6.50. Dans la plupart des systèmes d'imputation, différentes méthodes se combinent. Voici les propriétés souhaitables de toutes les méthodes d'imputation :

- a) Les dossiers imputés doivent ressembler de très près aux dossiers erronés révisés, tout en conservant autant de données possibles des répondants. Ainsi, un nombre minimum de variables (ou champs) doit être imputé;
- b) Les dossiers imputés doivent satisfaire toutes les vérifications de révision;
- c) Il est bon de signaler les valeurs imputées et d'identifier les méthodes et les sources d'imputation.

6.51. *Méthodes de traitement des non-réponses pour une unité.* La repondération est la méthode la plus couramment employée lorsque l'unité répondante ne répond pas à un questionnaire de statistique. Ce cas est appelé non-réponse pour une unité. L'échantillon est repondéré de façon à n'inclure que les unités répondantes de l'échantillon. Les bureaux de statistique associent souvent des pondérations aux éléments de l'échantillon. Ces pondérations servent entre autres à étendre les informations de l'échantillon au niveau de la population cible. Une autre solution pour résoudre le problème de la non-réponse pour une unité consiste à utiliser des méthodes similaires à celles qui sont utilisées en cas de non-réponse pour un élément, à savoir diverses formes d'imputation, soit à partir de périodes précédentes disponibles de cette unité (substitution), soit sur la base des informations administratives disponibles pour ladite unité.

6.52. *Procédures d'extrapolation, agrégation.* Après avoir été soumises à la révision visant à corriger les non-réponses et autres erreurs, les données servent à estimer le niveau de la variable. L'extrapolation consiste à accroître la valeur de l'échantillon par un facteur basé sur

la fraction de l'échantillonnage (ou un facteur utilisant les données renvoyées) pour chaque cellule de l'échantillon stratifié, afin d'obtenir les niveaux de données pour la population de base. L'extrapolation utilise des données révisées pour calculer une valeur représentative de toutes les unités. Si les informations sur la variable auxiliaire relative à la variable étudiée sont disponibles pour les unités de l'échantillon et de la base de sondage, des techniques statistiques plus perfectionnées peuvent être appliquées à ces informations à des fins d'extrapolation.

6.53. *Valeurs extrêmes.* Les points extrêmes constituent une catégorie particulière des observations influentes. Ce sont des valeurs correctes mais inhabituelles dans la mesure où elles ne représentent pas la population sondée et ont donc tendance à fausser les estimations. Il est donc recommandé d'identifier ces valeurs extrêmes et de les traiter avec prudence car elles peuvent considérablement modifier les estimations. Si le facteur d'extrapolation est important et si les valeurs extrêmes sont incluses dans l'échantillon, l'estimation finale sera considérablement plus importante que nécessaire et très peu représentative, car basée sur une valeur extrême. La façon la plus simple de résoudre le problème des extrêmes consiste à réduire leur pondération dans l'échantillon pour assurer qu'il est bien représentatif. Une autre solution consiste à utiliser des techniques statistiques pour calculer une pondération plus appropriée pour les unités extrêmes.

C. La stratégie de collecte de données

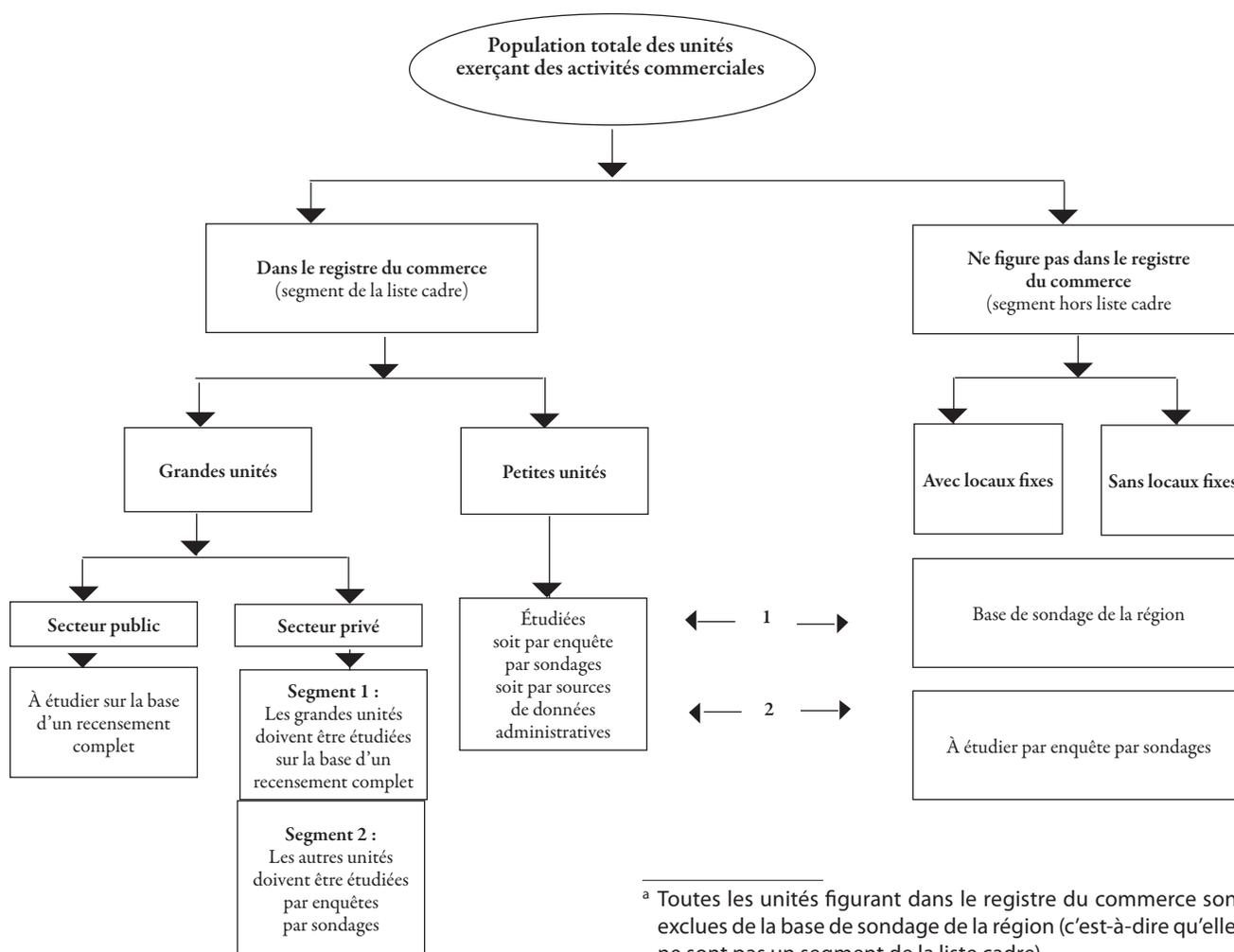
6.54. Toutes les unités du pays exerçant des activités économiques dans le secteur du commerce de distribution (sect. G de la CITI, Rev.4) doivent être couvertes par les enquêtes statistiques et/ou les sources de données administratives pour collecter et compiler des statistiques du commerce de distribution. Cela concerne des unités de toutes tailles et de tous types, y compris des sociétés et des unités non constituées en société (individuelles). Les unités individuelles sont de petites entreprises commerciales basées sur un ménage qui exercent leurs activités en dehors du domicile, dans un emplacement séparé (par exemple, un stand fixe sur un marché) ou qui n'ont pas d'emplacement fixe (par exemple, un stand mobile le long d'une route publique ou le véhicule d'un vendeur de rue). L'expression « Unité individuelle non constituée en société » (ou « unité du secteur non structuré ») est utilisée dans les pays en développement. Dans la plupart des pays développés, une unité individuelle assume généralement la forme plus officielle d'une petite entreprise et est constituée en société. Toutefois, certaines petites unités individuelles peuvent encore rester non constituées en société.

6.55. Pour couvrir toute l'activité du commerce de distribution, les pays doivent élaborer leur propre stratégie de collecte de données, sur la base d'une approche intégrée, couvrant en principe toutes les unités commerciales dans toutes les tailles de catégories d'entreprises, et proportionnée à leur situation statistique et organisationnelle spécifique. Dans le cadre des statistiques du commerce de distribution, il y a des différences significatives entre les unités en matière d'organisation juridique (constituées en société ou non constituées en société), de taille (allant de grandes entreprises à établissements multiples de plus de 250 employés à de petites entreprises composées d'un établissement unique de moins de 10 employés) et de type de propriété (secteur public, unité privée ou sous contrôle étranger). La figure VI.2 ci-après donne une illustration d'une stratégie générale de collecte de données pour différents segments de l'économie.

6.56. À une extrémité du spectre, on trouve les unités commerciales constituées en sociétés en vertu des lois d'un pays (entreprises publiques), qui sont relativement grandes; à l'autre extrémité, les entreprises commerciales non constituées en société se caractérisent par leur faible niveau d'organisation. Les types d'entreprises peuvent être décrits comme suit :

Figure VI.2

Une stratégie de collecte de données générale pour différents segments de l'économie^a



- a) *Entreprises publiques constituées en société.* Ces entreprises sont fortement organisées et doivent tenir la comptabilité de leurs transactions et présenter leurs relevés annuels aux autorités auprès desquelles elles sont enregistrées. Un annuaire de ces unités est toujours disponible. Elles ne sont pas censées être nombreuses et doivent toutes être couvertes dans le cadre d'un recensement;
- b) *Entreprises constituées en sociétés privées et sous contrôle étranger.* Le traitement de ces entreprises doit être assuré en les partageant en deux segments : les grandes unités et les autres. On pourrait décider que le segment des grandes unités de l'économie n'est pas adapté pour des enquêtes par sondages parce que la différenciation en termes de taille et d'activité est importante par rapport au nombre d'unités concernées. Les grandes entreprises doivent donc être toutes traitées, si possible, dans le cadre de recensements. Les entreprises plus petites, qui ont tendance à être beaucoup plus nombreuses, sont relativement homogènes par rapport à leurs homologues du segment des grandes entreprises. Une enquête par sondage peut s'avérer plus appropriée pour couvrir les plus petites;

- c) *Petites entreprises.* Le segment des petites entreprises individuelles constituées en société ou non constituées en société peut être traité par l'une des deux méthodes suivantes, selon que les entreprises sont enregistrées ou non :
 - i) Par des enquêtes par sondage, si ces entreprises figurent sur le registre commercial statistique ou en utilisant les données administratives (déclarations d'impôts des petites entreprises);
 - ii) Par la « technique d'enquête rationnelle totalement intégrée » (Fully Integrated Rational Survey Technique ou FIRST) si le registre des entreprises non constituées en société n'est pas disponible (voir sect. D ci-dessous).

D. Méthode d'enquête

6.57. Les pays sont incités à considérer la « technique d'enquête rationnelle totalement intégrée » (Fully Integrated Rational Survey Technique ou FIRST⁴⁶) comme une possibilité d'obtenir de manière efficace des informations statistiques complètes auprès de toutes les entreprises de toutes tailles opérant dans une économie, y compris celles du commerce de distribution. Pour appliquer cette technique d'enquête, il faut disposer de deux ensembles d'informations statistiques de base, à savoir : *a*) un recensement, de préférence économique, pour établir la population statistique complète des unités permettant de construire la base de sondage et de sélectionner un échantillon. En l'absence de recensement économique, un recensement de la population sera généralement suffisant; et *b*) une bonne documentation complémentaire sur les zones de l'échantillon et les blocs de recensement pour le recensement de référence. Une fois que ces deux ensembles d'informations de base sont disponibles, ce sont les conditions locales qui doivent déterminer la sélection du modèle le plus approprié pour toute enquête donnée sur le commerce de distribution.

6.58. Avec la méthode FIRST, les statistiques sont séparées en deux parties :

- a) Une liste cadre d'un nombre relativement peu élevé de grandes unités (ci-après dénommée *segment de la liste cadre*) qui se distinguent clairement du reste des unités par leur statut juridique. Pour ce segment, on a recours à un recensement complet ou à un système d'échantillonnage en une seule étape (le plus souvent stratifié);
- b) Le reste des unités (ci-après dénommé *segment hors liste cadre*) pour lequel il n'est pas possible de dresser une liste exhaustive et qui ne peut donc être traité que par une base de sondage (géographique) de la région. Pour ce segment, on adopte un modèle d'échantillon en deux étapes (ou plus, dans certains cas spécifiques).

6.59. La méthode FIRST permet de couvrir toutes les activités économiques d'un pays de façon cohérente et est nettement plus avantageuse que la réalisation d'une série d'enquêtes sur des activités séparées (chaque enquête étant réalisée indépendamment sur un groupe unique d'activités économiques) pour couvrir le même domaine. La réduction des coûts de l'enquête est l'un des principaux avantages de la méthode FIRST. De plus, une méthode coordonnée assure qu'il n'y a pas de recouvrement entre les groupes d'établissements par type d'activité économique. Chaque établissement est classé dans un seul et même secteur. La méthode FIRST donne des informations exhaustives, collectées en peu de temps avec des moyens relativement modestes. Si elle est correctement mise en œuvre, la méthode FIRST évite d'avoir recours à des compromis entre le contenu des enquêtes et le délai de publication des résultats, qui joue souvent un rôle important dans la conception des enquêtes.

6.60. *Enquête basée sur une liste cadre du segment de la liste cadre.* Dans les enquêtes menées en utilisant la méthode FIRST, la liste cadre est généralement établie à partir d'un registre du commerce ou d'un annuaire d'unités qui comprend toutes les unités du segment

⁴⁶ Voir *Strategies for Measuring Industrial Structure and Growth*, Studies in Methods, n° 65 (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.94.XVII.11).

de la liste cadre, en utilisant le critère du statut juridique et/ou administratif qui distingue les « grandes » unités des autres. Cette liste sert à mener une enquête FIRST de préférence par questionnaire envoyé par la poste, avec des visites de suivi si nécessaire. La définition du terme « grandes » tel qu'employé ici, est basée sur des considérations pratiques et diffère d'un pays à l'autre. La facilité de l'établissement de la liste cadre constitue le seul critère majeur de définition du secteur des grandes unités. Cette liste est habituellement composée des groupes suivants qui sont facilement identifiables :

- a) Les sociétés cotées en bourse;
- b) Les sociétés non cotées en bourse (en d'autres termes, les sociétés enregistrées auprès d'un organisme gouvernemental comme le Ministère de la justice, le Ministère du commerce et autres);
- c) Entreprises publiques (qui peuvent aussi appartenir aux groupes *a* ou *b* ci-dessus).

6.61. Outre une liste cadre unique sans répétitions, il est essentiel d'utiliser un modèle d'échantillon intégré pour assurer une couverture complète et sans répétitions des grandes unités. La disponibilité d'une liste cadre permet un échantillonnage en une seule étape pour ce sous-secteur. Il faut toutefois prévoir une stratification ultérieure de la liste cadre si des précisions supplémentaires sont nécessaires par activité économique ou emplacement géographique.

6.62. La population des grandes unités a tendance à être très hétérogène en matière de taille et de caractéristiques. Un nombre relativement peu élevé d'unités représente souvent une majeure partie de la production ou de la valeur ajoutée de l'économie. L'inclusion de telles unités dans l'échantillon devrait accroître l'efficacité des estimations. Pour la plupart des enquêtes menées sur des établissements, toutes les unités dépassant une certaine taille limite sont donc incluses dans l'enquête, alors que seul un échantillon est extrait du reste des unités. La strate comprenant toutes ces unités est appelée strate « de certitude » ou « d'autoreprésentation ».

6.63. Les unités n'appartenant pas à la strate d'autoreprésentation au sein du segment de la liste cadre peuvent être couvertes de façon appropriée sur la base d'un échantillon pour les enquêtes annuelles et infra-annuelles. L'adoption d'un modèle d'échantillon intégré pour les deux types d'enquêtes aide souvent à résoudre des problèmes d'incohérence qui se posent entre les deux séries d'estimations obtenues à partir de ces enquêtes. Les estimations des paramètres de l'évolution annuelle et infra-annuelle ainsi que les paramètres de niveau peuvent être obtenus en utilisant un *modèle d'échantillon à panel rotatif* conçu de façon appropriée pour l'enquête intégrée. Un modèle à panel rotatif présente un certain nombre d'avantages par rapport à un *modèle transversal répété* (échantillons indépendants à différentes occasions) et à un *modèle d'échantillon à panel fixe*, à savoir :

- a) Il est rentable et établit un équilibre entre les objectifs contradictoires qui consistent à obtenir des estimations fiables aussi bien sur le plan annuel qu'infra-annuel;
- b) Le niveau de coopération des répondants a tendance à diminuer progressivement avec l'augmentation du nombre de réexamens, ce qui nuit à la qualité des réponses. La rotation des échantillons allège la charge des répondants qui participent à l'enquête;
- c) La série d'estimations obtenues à partir d'enquêtes répétées utilisant un système d'échantillonnage à panel rotatif ne présente généralement pas de variations temporelles importantes et irréalistes. De plus, le choix de l'échantillonnage rotatif permet de procéder à des estimations composites, ce qui limite encore de telles variations temporelles résultant d'une erreur d'échantillonnage;
- d) Il permet à l'enquête de couvrir de nouvelles unités.

6.64. Toutes les unités *non* couvertes dans le segment de la liste cadre appartiennent à la catégorie appelée segment hors liste cadre. Pour collecter des données pour cette subdivision, il faut effectuer un échantillonnage des unités de la région à partir d'une base de sondage de la région formée en fonction des données collectées lors du dernier recensement de l'économie ou de population.

6.65. Enquête basée sur une liste cadre par région du segment hors liste cadre. La méthode FIRST des enquêtes intégrées pour le segment de la liste cadre et pour le segment hors liste cadre permet d'obtenir de manière cohérente des données complètes sur toutes les activités économiques de l'ensemble d'un pays. Pour l'appliquer, il faut concevoir une règle opérationnelle afin d'assurer que les unités figurant sur le registre du commerce sont exclues de la base de sondage de la région pour le segment hors liste cadre. Les établissements dont les activités sont consolidées dans les comptes d'une société mère doivent être supprimés de l'échantillon de la région. Cela concerne, par exemple, les entrepôts ou les dépôts gérés par des sociétés commerciales dans différentes parties du pays.

6.66. En principe, la méthode FIRST consiste à mener une enquête sur les établissements mais, pour le *segment hors liste cadre*, elle utilise des techniques d'échantillonnage par région. Avec ces techniques d'enquête auprès des ménages et des établissements, un échantillon des unités d'une région est sélectionné au cours de la première étape. Ensuite, dans chacune des unités ainsi sélectionnées, sont tenus de s'identifier et d'être répertoriés tous les établissements opérant dans la région sélectionnée, qui n'appartiennent et ne sont liés à aucune entreprise apparaissant dans la liste cadre utilisée pour l'enquête du segment de la liste cadre. Les établissements ainsi identifiés et entrant dans le cadre de l'enquête sont alors classés par type d'activité et un échantillon d'unités est tiré au sort parmi les établissements répertoriés pour chaque type d'activité.

6.67. Le groupe d'activités qui bénéficie d'un traitement particulier avec cette approche est celui des unités mobiles, qui exercent par exemple des activités commerciales ou d'autres activités de service et qui forment un groupe important dans la plupart des pays en développement. Cette approche permet de couvrir les entreprises ou les établissements qui sont gérés par des ménages, même sans locaux fixes.

6.68. Avec cette approche, tous les établissements identifiables en dehors du domicile des propriétaires situés dans l'unité de la région sélectionnée, ainsi que les entreprises individuelles situées au domicile des ménages, sont répertoriés par une visite maison par maison (structure par structure). De plus, les unités sans locaux d'exploitation fixes, comme celles des colporteurs, des vendeurs de rue et des fournisseurs de services indépendants (unités mobiles), sont identifiées par des questions supplémentaires qui sont posées aux ménages au stade de l'énumération, et sont répertoriées à la place du ménage où le propriétaire (ou un partenaire d'un partenariat concerné) réside. De cette façon, il est certain que tous les établissements des régions sélectionnées qui entrent dans le cadre de l'enquête figurent dans la liste, qui est alors utilisée pour la sélection des échantillons d'établissements.

E. Portée et couverture des enquêtes sur le commerce de distribution

6.69. *Enquêtes annuelles.* Tous les pays, quel que soit le développement de leur système statistique, mènent des enquêtes annuelles sur le commerce de distribution. Il est recommandé aux pays, par des enquêtes annuelles, de faire tout leur possible pour fournir des estimations qui couvrent tous les établissements de commerce de gros et de détail. Cette recommandation ne veut pas dire qu'une enquête exhaustive est toujours nécessaire. Les pays peuvent opter pour l'une des possibilités suivantes : a) l'enquête peut énumérer complètement tous les établissements au-dessus d'une certaine limite (basée par exemple sur

des critères de taille) et n'étudier qu'un échantillon des autres; *b*) toutes les unités peuvent recevoir un formulaire d'enquête mais une version abrégée peut être utilisée pour les petits établissements; et *c*) des estimations peuvent être réalisées pour les petits établissements à partir de données administratives ou d'autres enquêtes statistiques comme les enquêtes mixtes ménages-entreprises.

6.70. *Enquêtes infra-annuelles.* La couverture des enquêtes infra-annuelles (trimestrielles ou mensuelles) sur le commerce de distribution est nécessairement plus limitée que celle des enquêtes annuelles. Même dans les pays qui ont un système statistique fortement développé, la couverture de petits établissements par des enquêtes mensuelles ou trimestrielles pour la production de statistiques à court terme du commerce de distribution n'est pas réalisable. Si des petits établissements jouent un rôle significatif dans une catégorie d'activité du commerce de distribution particulièrement importante et s'il n'y a pas de source de données administratives fiable pour les couvrir, ces unités doivent faire l'objet d'enquêtes infra-annuelles ayant recours aux techniques appropriées d'échantillonnage.

6.71. *Enquêtes rares.* Outre les enquêtes annuelles et infra-annuelles, certains pays peuvent mener des enquêtes rares sur les unités de commerce de distribution. Ces enquêtes sont utilisées pour la collecte d'éléments de données sur des sujets spécialisés ou donnant plus de précisions. En général, l'utilisation d'enquêtes rares de référence, habituellement réalisées sur des intervalles de 5 à 10 ans, n'est pas adaptée pour la collecte et la compilation de statistique du commerce de distribution de type structurel.

6.72. Pour les pays qui se caractérisent par une contribution importante des unités non constituées en société à l'activité du commerce de distribution (le segment hors liste cadre de la figure VI.2), il est essentiel de collecter également des données pour ces unités. Comme expliqué ci-dessus, pour couvrir ces unités, il faut mener des enquêtes à partir d'un échantillonnage basé sur les régions, qui nécessitent beaucoup de ressources et prennent beaucoup de temps. Une enquête de référence normalement effectuée tous les cinq ans peut être utilisée pour assurer une collecte de données exhaustive de type structurel, alors que des données similaires ou moins nombreuses sont collectées via des enquêtes annuelles ou plus fréquentes. Les estimations de référence peuvent être prévues à long terme en utilisant les estimations d'évolution et de croissance obtenues à partir des enquêtes annuelles et infra-annuelles du segment hors liste cadre ou toute autre enquête pertinente.

F. Période de référence

6.73. *Période de référence pour les enquêtes annuelles.* En général, les données compilées dans les enquêtes annuelles doivent se rapporter à une période de 12 mois, qui doit de préférence être l'année civile commençant le 1^{er} janvier et se terminant le 31 décembre. Toutefois, lorsque les données sont plus facilement disponibles pour des établissements particuliers sur la base d'un exercice comptable différent, il peut être nécessaire d'accepter des données sur cette base. Dans ce cas, il est souhaitable que certains éléments de données, tels que les salaires, soient collectés à la fois sur la base de l'exercice comptable et de l'année civile pour faciliter la constitution d'agrégats pour l'année civile. Si un exercice comptable différent de l'année civile est la période comptable normale pour la plupart des établissements, les données peuvent être compilées uniformément sur la base de l'exercice comptable plutôt que de l'année civile. La communication par tous les établissements d'informations couvrant une période de 12 mois identique présente des avantages, surtout en matière d'harmonisation des données annuelles avec les données mensuelles ou trimestrielles. Dans de nombreux pays, les dates de clôture des exercices financiers des sociétés sont largement réparties dans l'année et les bureaux de statistique ont du mal à obtenir des informations des établissements pour une période uniforme de 12 mois. Si les périodes de déclaration diffèrent ainsi, un tableau supplémentaire peut être préparé dans le rapport publié pour montrer

la répartition des dates de fin d'année par mois, ce qui aidera les utilisateurs des chiffres à estimer la période qu'ils couvrent.

6.74. *Période de référence pour les enquêtes infra-annuelles.* Pour les enquêtes infra-annuelles, la période de référence recommandée est le mois ou le trimestre civil correspondant. Certains établissements travaillent toutefois sur des périodes trimestrielles de quatre, quatre et cinq semaines et, dans ce cas, le bureau de statistique devra s'efforcer de normaliser par une procédure d'estimation les informations fournies par les déclarations mensuelles.

Chapitre VII

Statistiques à court terme du commerce de distribution

A. Contexte

7.1. Les statistiques à court terme du commerce de distribution constituent une source d'information importante pour assurer le développement et le suivi de l'efficacité de la politique économique et pour analyser les cycles économiques. Alors que les statistiques annuelles, telles que les statistiques de type structurel décrites dans les précédents chapitres, accordent la priorité à la précision, à l'exhaustivité et à l'exactitude, la priorité des statistiques à court terme est de produire des indicateurs mensuels et trimestriels de la dynamique du secteur du commerce de distribution, le plus régulièrement possible, même si cette régularité doit se traduire par une réduction de l'exactitude, de la précision et du domaine d'application. Ces statistiques sont généralement produites suivant un calendrier strict et les responsables politiques souhaitent les obtenir le plus rapidement possible. C'est pour cette raison que les chiffres initiaux sont parfois révisés ou ajustés par la suite, lorsque de nouvelles données sont collectées et analysées.

7.2. Le plus souvent, les statistiques à court terme en général et les statistiques à court terme du commerce de distribution, en particulier, sont présentées sous la forme d'indices (relatifs à une période de base) ou de taux de croissance, même s'il est également courant de compiler et de communiquer des chiffres absolus.

7.3. Bien qu'il existe de nombreux utilisateurs des statistiques à court terme du commerce de distribution, animés par diverses motivations, les analyses effectuées à leur égard classent en général leurs objectifs dans l'une des deux catégories suivantes :

- a) Comparaison des activités des unités de commerce de distribution à deux dates différentes;
- b) Comparaison au cours d'une période de référence de plusieurs subdivisions d'unités, telles que les unités situées dans différents emplacements géographiques; ou entre des unités commerciales et d'autres unités classées dans des activités de service, ou entre les commerçants de gros et les détaillants, etc.

7.4. L'existence de différents objectifs et priorités en matière de statistique structurelles et à court terme du commerce de distribution oblige les pays à élaborer et à mettre en œuvre des techniques statistiques appropriées pour combiner ces deux ensembles de données. Le principal objectif de ces techniques est de réconcilier les données statistiques provenant de différentes sources de données, suivant différentes fréquences, pour obtenir des séries de données à court terme qui, tout en respectant les contraintes imposées par les sources d'informations à long terme, plus fiables et plus exactes, préservent autant que possible le profil temporel dynamique de la haute fréquence des séries chronologiques.

7.5. Pour faciliter la réalisation de cet objectif, les deux ensembles de statistique doivent être basés sur les mêmes concepts, principes de mesure, unités statistiques, classifications et définitions des éléments de données. Les statistiques à court terme doivent être établies sur la base de sources de données infra-annuelles actualisées et exactes, qui couvrent une proportion adéquate des unités (taille des échantillons). Elles doivent aussi être compatibles avec leurs équivalents annuels, en partie pour la commodité des utilisateurs et en partie, et surtout, parce que le processus d'étalonnage intègre le contenu des informations des données annuelles aux estimations mensuelles ou trimestrielles. En principe, les méthodes économétriques et les procédures d'estimation indirecte ne doivent pas remplacer la collecte par les pays de statistique à court terme. Toutefois, le recours à ces méthodes est inévitable pour la production d'estimations éclaircies (par exemple, la production de données trimestrielles dans les 30 jours suivant la fin du trimestre), alors que l'on dispose en général de peu de données. Dans ce cas, il est recommandé aux pays de mettre à la disposition des utilisateurs les deux méthodes utilisées et la fiabilité des estimations, et de réviser les estimations dès que de nouvelles informations plus exactes sont disponibles.

7.6. Le présent chapitre traite de certaines des questions importantes pour les statistiques à court terme du commerce de distribution, comme la compilation des indices du commerce de distribution, la nature de leurs séries chronologiques et la nécessité d'étalonnage et de corrections pour tenir compte des variations saisonnières.

B. Indices du commerce de distribution

1. Présentation générale

7.7. *Différents types d'indices du commerce de distribution.* Pour analyser les différents aspects de la dynamique du commerce de distribution, on peut instaurer un certain nombre d'indices, qui vont de l'indice assez simple de l'évolution du chiffre d'affaires en termes nominaux (indice de valeur) à l'indice plus précis et complexe du volume du chiffre d'affaires et de la production du secteur du commerce de distribution (correspondant au volume de production de services commerciaux de détail et de gros). Pour obtenir les indices du volume, il faut disposer des indices des prix du commerce de détail et de gros ou des indicateurs appropriés du volume. L'élaboration de recommandations internationales sur la compilation de ces indices de prix n'est pas traitée dans les RISC, 2008; on trouvera cependant ci-dessous quelques conseils sur ce thème.

7.8. *Objectif.* L'un des principaux objectifs de la compilation d'indices du commerce de distribution consiste à décrire l'évolution à court terme de la valeur et du volume du chiffre d'affaires du commerce de gros et de détail, ainsi que de la production du secteur du commerce de distribution dans son ensemble et de ses composants. S'ils sont disponibles sur une base mensuelle ou trimestrielle, les indices du volume du chiffre d'affaires complètent ceux d'autres activités économiques dans l'analyse à court terme de l'économie tout entière, y compris l'identification des tournants des cycles économiques. Les indices de production du secteur du commerce de distribution ne jouent pas seulement un rôle important pour l'analyse à court terme mais fournissent aussi des informations clés pour la compilation de comptes trimestriels nationaux.

7.9. *Périodicité.* Il est recommandé de compiler les indices du volume du chiffre d'affaires et de la production sur une base mensuelle, car cela révèle mieux les fluctuations à court terme. Les indices mensuels sont encore plus significatifs s'ils sont produits sans retard majeur, c'est-à-dire dans un délai d'un mois (ou deux) après la période de référence. Du fait que le bureau national de statistique n'a pas nécessairement la capacité de produire des indices mensuels fiables, les pays ont intérêt, dans ce cas, à compiler des indices trimestriels,

car cela leur donne suffisamment de souplesse en termes de temps et de ressources. Il faut noter toutefois que l'utilisation d'indices trimestriels entraîne une dilution des effets des conditions du marché du moment, des changements saisonniers et d'autres facteurs liés à la production à court terme.

7.10. *Choix de la formule de l'indice et de l'année de base.* On trouve dans diverses sources internationales une discussion détaillée sur les différents types d'indices, leurs propriétés théoriques et leurs avantages et inconvénients comparatifs⁴⁷ et elle n'est donc pas reproduite dans la présente publication. Il est recommandé aux compilateurs d'indices du commerce de distribution d'utiliser ces manuels pour élaborer les indices du commerce de distribution de leurs pays. Bien que certaines orientations sur le sujet soient présentées dans le présent chapitre, une discussion plus détaillée sur les bonnes pratiques en la matière sort du cadre des présentes recommandations. Une telle discussion figurera dans la publication intitulée *Indices du commerce de distribution : manuel des bonnes pratiques*, qui devrait être publiée à la suite des présentes recommandations.

7.11. *Recommandations générales pour la compilation d'indices de volume du commerce de distribution.* En règle générale, il est recommandé, pour la compilation d'indices de volume, de préférer une méthode qui utilise l'indice chaîne de Laspeyres, en mettant à jour les pondérations au moins tous les cinq ans. Cette formule d'indice satisfait la plupart des critères recherchés comme la monotonie, l'homogénéité, la structure de pondération mise à jour, la comparaison réelle des volumes, la rentabilité, le respect des délais, etc. La formule de Paasche ne présente pas d'avantages sérieux par rapport à l'indice de Laspeyres et est plus difficile à mettre en œuvre, car elle nécessite de disposer des pondérations du moment. L'indice chaîne de Fisher, où les pondérations actuelles et celles de la période de base sont utilisées dans des composants de Laspeyres et Paasche, présente plusieurs avantages théoriques comme la symétrie et la réversibilité dans le temps mais a aussi des inconvénients en termes d'interprétabilité et est l'indice le plus difficile à mettre en œuvre. Il est intéressant de mentionner que les chaînes annuelles tiennent mieux compte de l'évolution des prix relatifs et doivent donc être considérées comme appropriées pour la compilation d'indices des services du commerce de distribution dont la structure des pondérations évolue rapidement.

7.12. L'indice de volume de Laspeyres, dont les pondérations restent inchangées pendant une longue période de temps (plus de cinq ans), est utilisé par les pays dont les ressources sont limitées et qui ont des problèmes persistants pour obtenir des pondérations actualisées. Cette méthode a la propriété avantageuse de produire des données à des prix constants qui sont additives (la somme des composants est égale à la valeur totale). Leur interprétation économique est donc claire et elles sont pratiques à utiliser. Toutefois, comme l'écart de temps entre l'année de base et la période en cours augmente, la qualité d'un tel indice se dégrade car il ne reflète pas la dynamique du commerce de distribution. Si un pays utilise l'indice du volume de Laspeyres avec des pondérations fixes, il est recommandé que les périodes séparant les moments où les pondérations sont actualisées soient aussi proches que possible de cinq ans. Lors de l'actualisation des pondérations, les pays sont encouragés à faire tout leur possible pour lier en chaîne les séries avec les nouvelles pondérations.

7.13. Il est recommandé aux pays qui choisissent leur type d'indice, de tenir compte de l'objectif de l'indice et de considérations pratiques, comme la politique générale d'un bureau national de statistique donné dans le domaine des statistiques des prix, la disponibilité et la qualité des données, les contraintes liées aux ressources, etc. Comme autre outil de compilation des indices du commerce de distribution, les pays ont intérêt à utiliser les séries de variations saisonnières corrigées, lorsqu'elles sont appropriées et disponibles. La sous-section 2 ci-dessous donne des recommandations supplémentaires concernant les indices du volume du chiffre d'affaires et de la production des services du commerce de distribution.

⁴⁷ Voir SNA, 2008, chap. XVI; *Compilation Manual for an Index of Service Production* (Paris, OCDE, 2007), sect. 5, Eurostat, *Handbook on Price and Volume Measures in National Accounts* (Luxembourg, Office des publications officielles des Communautés européennes, 2001); manuels sur les indices de prix à la consommation et à la production, etc.

2. Indices du chiffre d'affaires du commerce de gros et du commerce de détail

7.14. *Indice de valeur du chiffre d'affaires.* L'indice de valeur du chiffre d'affaires est un indice direct qui compare la valeur du chiffre d'affaires pendant la période en cours (aux prix courants) à la valeur du chiffre d'affaires pendant l'année de base (aux prix de l'année de base). Cet indice peut être calculé à la fois pour le commerce de détail et pour le commerce de gros et leurs composants.

7.15. *Indice du volume du chiffre d'affaires.* L'indice du volume du chiffre d'affaires, et en particulier du chiffre d'affaires du commerce de détail, est l'une des séries les mieux surveillées. Pour éliminer l'effet du prix sur le chiffre d'affaires, il faut le déflater. En principe, le déflateur du chiffre d'affaires doit être un indice de prix représentatif de la catégorie particulière de l'activité de commerce de distribution et doit refléter l'évolution des prix des biens vendus plutôt que des services commerciaux fournis. Les indices de prix de détail (IPD) et les indices des prix de gros (IPG), ou les indices des prix à la consommation (IPC) et les indices des prix à la production (IPP), peuvent remplacer ces déflateurs. Le déflateur de prix pour une activité donnée doit être calculé comme une moyenne pondérée des indices de prix pour la catégorie concernée des biens vendus via cette activité pendant la période en cours.

7.16. Pour compiler les indices du volume du chiffre d'affaires aux niveaux plus élevés de la section G de la CITI, Rev.4, il faut regrouper les indices au niveau le plus bas. Ce regroupement est effectué en utilisant des pondérations basées sur la part de la valeur ajoutée (ou du chiffre d'affaires) de chaque activité au cours de l'année de base. Par exemple, l'indice pour le groupe 471, Commerce de détail non spécialisé en magasin, est déduit de tous les indices du niveau inférieur (c'est-à-dire les catégories incluses dans le groupe 471). L'indice de la section G sera calculé en établissant une moyenne pondérée de toutes les divisions composant la section.

7.17. *Autres méthodes de mesure du volume du chiffre d'affaires.* Si les indices de prix appropriés ne sont pas disponibles pour déflater le chiffre d'affaires du fait des difficultés rencontrées pour mesurer l'évolution des prix ou de la complexité des sources de données, son volume peut être estimé en utilisant les indicateurs de volume de production ou les indicateurs d'apports, comme décrits ci-dessous :

- a) *Indicateurs de volume de production.* Les variables de production (par exemple, quantité physique de biens vendus) sont acceptées comme la deuxième solution possible, par ordre de préférence, si elles représentent des produits bien définis et sont appliquées avec suffisamment de précision;
- b) *Indicateurs d'apports.* L'emploi est considéré comme l'un des principaux indicateurs d'apports et peut servir de solution de remplacement pour mesurer la production. Dans de nombreuses situations, les informations sur les mesures d'apports, bien que non recommandées, sont la seule source aisément disponible. Dans ce cas, on suppose que l'évolution des apports et de la production est proportionnelle. Les compilateurs doivent faire très attention en ce qui concerne l'utilisation des estimations basées sur des variables d'apports.

7.18. *Indice du volume du chiffre d'affaires et indice de production du commerce de gros et de détail.* L'objectif de l'indice du chiffre d'affaires est de montrer l'évolution du marché pour les biens et services. Il faut noter qu'à cet égard il existe des différences conceptuelles significatives entre cet indice et l'indice de production du commerce de gros et de détail (également appelé indice de production des services de gros et de détail). Les principales différences sont les suivantes :

- a) Le chiffre d'affaires inclut les ventes de biens achetés pour la revente dans leur état de réception, qui ne sont pas pris en compte dans les indices de production de services de gros et de détail;
- b) Les biens produits (ou achetés) et stockés avant la vente sont inclus à la fois dans la production et le chiffre d'affaires, mais sont considérés à différents moments;
- c) L'indice de production des services de gros et de détail tient compte de l'évolution de la qualité du *service* commercial fourni.

7.19. Les deux indices ont chacun leur propre importance. Alors que le volume du chiffre d'affaires est recommandé pour la compilation dans le cadre de statistique à court terme, on notera que les indices de production de services de gros et de détail ne sont compilés que dans le cadre de comptes nationaux, de préférence pour des tableaux d'approvisionnement et d'utilisation.

7.20. Les indices de production mesurent les évolutions de la production de services des diverses activités de commerce de distribution. L'une des principales incitations à compiler ces indices est leur utilisation dans le cadre de la compilation de comptes nationaux trimestriels, à titre d'estimation appropriée des changements à court terme de la valeur ajoutée brute pour les services de commerce de gros et de détail. En principe, ils doivent donc être calculés comme des moyennes pondérées des productions de ces activités sur la base de pondérations à valeur ajoutée, en supposant que le ratio de la valeur ajoutée à la production est constant à court terme. En pratique, toutefois, il se peut que les données requises sur la valeur ajoutée ne soient pas disponibles à un tel niveau de précision pour les périodes requises. En l'absence de valeur ajoutée, il faut donc avoir recours à d'autres mesures pour produire ces indices, telles que le volume du chiffre d'affaires.

C. Correction des variations saisonnières

7.21. *Nécessité de corriger les statistiques du commerce de distribution en fonction des variations saisonnières.* Les données mensuelles et trimestrielles sur les statistiques du commerce de distribution constituent un outil important pour l'élaboration des politiques économiques, l'analyse des cycles économiques, la modélisation et la prévision. Elles se caractérisent souvent toutefois par des fluctuations saisonnières et autres effets de calendrier ou de jour ouvrable, qui sont autant d'obstacles à l'identification claire d'aspects importants des séries chronologiques tels que leurs mouvements à court et à long terme, leurs renversements de tendance et la cohérence avec d'autres indicateurs économiques. La correction des variations saisonnières est un processus qui permet de retirer des séries chronologiques les changements dus à l'influence des saisons ou du calendrier, afin de mieux connaître la réalité sous-jacente. La présente section expose brièvement et de façon générale les concepts de base et les recommandations pour la compilation de séries chronologiques corrigées des variations saisonnières. Des conseils plus précis sur cette question seront donnés dans le prochain manuel intitulé *Statistiques du commerce de distribution : manuel des compileurs*. La sous-section 3 intitulée « Effets de calendrier » traite de questions de variations saisonnières particulièrement intéressantes pour les statistiques du commerce de distribution comme les effets des jours ouvrables et des jours fériés mobiles.

7.22. À titre de recommandation générale, les pays doivent envisager de produire des séries corrigées des variations saisonnières faisant partie intégrante de leur programme à long terme pour l'amélioration de la qualité de leurs statistiques du commerce de distribution. Ils sont encouragés à commencer à produire prioritairement des séries corrigées des variations saisonnières d'éléments de données sur le commerce de distribution. La méthode de correction des variations saisonnières, une fois choisie, ne doit pas être souvent modifiée. Si des changements sont nécessaires, ils doivent être parfaitement justifiés.

1. Concepts de base pour l'application, dans la compilation, de données corrigées des variations saisonnières

7.23. *Séries chronologiques.* Lorsque les données statistiques sont collectées à intervalles réguliers, elles forment une série chronologique. Le chiffre d'affaires du commerce de détail pour chaque sous-période (semaine, mois, trimestre) de l'année, dans un pays donné, est un bon exemple de série chronologique. En revanche, des données collectées de manière irrégulière ou une seule fois ne représentent pas une série chronologique. Il existe deux types de série chronologique : de stock et de flux. Les séries de stock mesure l'activité à une certaine date, alors que les séries de flux mesurent le niveau d'activité sur un intervalle de temps.

7.24. *Composantes des séries chronologiques.* Une série chronologique est généralement considérée comme constituée des composantes suivantes :

- a) La *composante tendance* (T_t) qui reflète les mouvements à long terme qui durent sur de nombreuses années. Elle est généralement associée à des phénomènes structurels tels que des événements institutionnels, des changements démographiques et technologiques, de nouvelles méthodes d'organisation, un développement économique général, etc. Dans de nombreuses séries, comme les ventes de gros et de détail, ou la production de biens et services, cette composante peut être appelée élément de croissance;
- b) La *composante cycle* (C_t) indique la fluctuation autour de la tendance, qui se caractérise par des périodes alternatives d'expansion et de contraction, habituellement appelées cycle économique. Dans de nombreux travaux analytiques, les composantes tendance et cycle sont combinées car, pour les séries qui couvrent une courte période, la tendance à long terme ne peut pas être estimée de manière appropriée. La composante tendance-cycle est donc la voie sous-jacente ou l'orientation générale que reflètent les données, c'est-à-dire les mouvements combinés de la tendance à long terme et du cycle économique représentés par les données;
- c) La *composante saisonnière* (S_t) est un mouvement au sein de l'année, qui a une forme caractéristique pour chaque série chronologique, représentant l'effet des événements climatiques et institutionnels qui se répètent plus ou moins régulièrement chaque année. Cette composante comprend les effets saisonniers au sens strict du terme et les effets systématiques liés au calendrier, qui ne sont pas stables dans le calendrier annuel, comme les effets des jours ouvrables et des jours fériés mobiles (voir par. 7.36-7.42). L'effet saisonnier au sens strict du terme est raisonnablement stable en termes de magnitude. Les causes possibles de cet effet sont des facteurs naturels, des mesures administratives ou juridiques, des traditions sociales ou culturelles, et des effets liés au calendrier qui sont stables par rapport au calendrier annuel (par exemple, les jours fériés comme Noël);
- d) La *composante irrégulière* (I_t) représente les mouvements imprévisibles liés à des événements de toutes sortes. Elle comprend les variations résiduelles dues à des évolutions ou à des phénomènes graves, tels que des guerres ou des catastrophes nationales, qui affectent simultanément un certain nombre de séries. En général, la composante irrégulière a une apparence aléatoire stable et restitue des effets qui sont imprévisibles, à moins que des informations supplémentaires ne soient disponibles, en termes de calendrier, d'impact et de durée. La composante irrégulière comprend : a) les effets irréguliers au sens strict du terme; b) les effets extrêmes; c) d'autres effets réguliers comme ceux d'une météo anormale pour la saison, des catastrophes naturelles, grèves, campagnes de ventes irrégulières, etc. Il faut toutefois noter que ces effets peuvent être estimés séparément de la composante irrégulière et qu'il est important de procéder à ces estimations pour assurer la meilleure qualité possible de la correction des variations saisonnières.

7.25. *Correction des variations saisonnières.* Le processus d'estimation et de retrait de la composante saisonnière d'une série chronologique est appelé correction des variations saisonnières. Par ce processus, toutes les variations sont supprimées si elles sont systématiques (effets saisonniers) ou liées au calendrier (événements institutionnels qui se répètent plus ou moins régulièrement chaque année).

2. Principaux principes et modèles de correction des variations saisonnières

7.26. En règle générale, le processus de correction des variations saisonnières doit avoir lieu à la fin d'un cycle d'enquête lorsque l'enquête a été conçue et menée; les données ont été collectées, traitées et révisées; et les estimations sont produites. Le processus de correction des variations saisonnières commence une fois que les estimations originales sont disponibles et que les séries chronologiques de données originales sont formées.

7.27. *Principes de base de la correction des variations saisonnières.* Pour supprimer la composante saisonnière d'une série chronologique, il faut d'abord la décomposer en éléments la constituant : le cycle de tendance, la composante saisonnière, et la composante irrégulière, dont chacun peut lui-même être constitué de plusieurs sous-composants. Les variations saisonnières peuvent se distinguer de la tendance par leur caractère oscillatoire, du cycle économique par leur périodicité annuelle et des composantes irrégulières par leur caractère systématique. Les quatre composantes susmentionnées peuvent se combiner de diverses façons. Les combinaisons les plus courantes sont représentées par deux types de modèle de décomposition : le modèle de décomposition additif et le modèle de décomposition multiplicatif.

7.28. *Le modèle de décomposition additif.* Le modèle additif suppose que les composantes de la série chronologique agissent indépendamment les unes des autres. En particulier, la taille des oscillations saisonnières est indépendante du niveau de la série. Par exemple, une augmentation du cycle de tendance ne provoquera pas une augmentation de la composante saisonnière. Ce modèle est utilisé si les effets irréguliers et saisonniers sont indépendants du comportement de la tendance, c'est-à-dire si les effets saisonniers sont les mêmes d'année en année. Dans ce cas :

$$X_t = T_t + C_t + S_t + I_t$$

7.29. *Le modèle de décomposition multiplicatif.* Le modèle multiplicatif est généralement considéré comme le modèle par défaut dans les progiciels de correction des variations saisonnières. Ce modèle suppose que les composantes de la série sont interdépendantes et que la taille de la variation saisonnière augmente et diminue donc avec le niveau de la série, ce qui est une caractéristique de la plupart des séries macroéconomiques saisonnières. Une augmentation de la tendance provoquera par exemple une augmentation de la magnitude de la composante saisonnière. Dans ce cas :

$$X_t = T_t \times C_t \times S_t \times I_t$$

7.30. *Qualité de la correction des variations saisonnières.* Le principal critère de qualité de la correction des variations saisonnières est qu'il n'y ait plus d'effet saisonnier estimable dans la série corrigée des variations saisonnières. La présence d'effets saisonniers estimables dans la série corrigée des variations saisonnières ou la série corrigée des variations saisonnières épurée de la tendance (en d'autres termes, la composante irrégulière) est généralement ce qui est appelée la *saisonnalité résiduelle*. Pour détecter si la série chronologique corrigée des variations saisonnières contient des effets de saisonnalité résiduelle et de jours ouvrables, il faut procéder à un « diagnostic spectral » spécial de données mensuelles ou de séries trimestrielles suffisamment longues. Selon le progiciel utilisé pour la correction des

variations saisonnières, d'autres diagnostics peuvent être utilisés pour évaluer la présence de saisonnalité résiduelle.

7.31. D'autres critères de qualité importants pour une bonne correction des variations saisonnières sont le manque de distorsion dans le niveau des séries et la stabilité des estimations. Un manque de distorsion dans le niveau des séries signifie que ce niveau sera similaire pour la série originale et pour les séries corrigées des variations saisonnières. La stabilité des estimations veut dire qu'à mesure que de nouvelles données deviendront disponibles et seront intégrées à la procédure d'estimation, les révisions des anciennes estimations seront limitées. Des révisions importantes peuvent indiquer que les estimations sont trompeuses ou même dépourvues de sens.

7.32. *Concept de correction directe et indirecte des variations saisonnières.* De nombreuses données du commerce de distribution représentent des agrégats ou des éléments résiduels. Ainsi, la marge bénéficiaire et la valeur ajoutée sont toutes deux calculées en tant que différence entre deux composantes. Dans le cas de la marge bénéficiaire, ces composantes sont les valeurs du chiffre d'affaires et des biens achetés pour la revente; dans le cas de la valeur ajoutée, les composantes sont les valeurs de la production et de la consommation intermédiaire. Une estimation de la valeur ajoutée corrigée des variations saisonnières peut être obtenue soit en corrigeant directement la valeur ajoutée des variations saisonnières, soit en calculant la différence entre la production et la consommation intermédiaire corrigées des variations saisonnières.

7.33. Dans la plupart des circonstances, les corrections directes et indirectes pour une série agrégée ne sont pas identiques. Dans quelques très rares situations, les deux types de corrections coïncident, surtout si elles sont additives. Le choix entre correction directe ou indirecte pour un ensemble donné de séries, comme choix le mieux approprié, dépend dans une grande mesure de l'ensemble de séries en question. Du fait qu'aucune preuve ni théorique ni empirique ne privilégie uniformément l'une des approches par rapport à l'autre, les pays ont intérêt à traiter cette question au cas par cas, après une analyse approfondie basée sur les caractéristiques de la série concernée et sur les contraintes d'agrégation imposées par le contexte (comptes nationaux, répartition géographique, etc.). On trouvera ci-après des conseils pratiques sur la façon de choisir entre correction directe ou indirecte des variations saisonnières dans un certain nombre de cas particuliers :

- a) Il faut préférer la correction indirecte des variations saisonnières lorsque les séries de composantes qui constituent les séries agrégées ont à la fois des modèles saisonniers distinctement différents et des corrections de bonne qualité. Dans ce cas, la correction indirecte des variations saisonnières est de meilleure qualité que la correction directe;
- b) Il faut préférer la correction directe des variations saisonnières lorsque les séries de composantes ont des modèles saisonniers similaires, et l'addition des séries peut provoquer une annulation de bruit.

7.34. *Les extrêmes dans la correction des variations saisonnières.* Les extrêmes sont des valeurs anormales de la série chronologique, généralement dues à un événement économique ou social ponctuel. Leur détection et leur correction avant la mise en œuvre du processus de correction est un moyen important de déterminer la qualité de la correction des variations saisonnières. Il est essentiel d'établir une distinction entre différents types d'extrêmes car leur traitement diffère. Les extrêmes sont divisés en deux groupes : a) les erreurs de données; et b) les événements spéciaux « réels ». La première étape de toute analyse d'extrêmes doit être la détection et la correction de simples erreurs de données puis la détection et la correction de « vrais » extrêmes. La correction des extrêmes vise à empêcher l'évolution de la tendance de souffrir de distorsion. L'évolution de la tendance est destinée à mesurer la croissance à long terme de la série chronologique et il n'est pas souhaitable qu'elle réponde à

un mouvement irrégulier ponctuel. Il faut noter que tous les logiciels de correction des variations saisonnières ont une option intégrée pour la détection et le traitement des extrêmes, au moins pour la partie historique des séries. Pour les valeurs les plus récentes, toutefois, une correction automatique perfectionnée n'est pas possible.

7.35. *Facteurs saisonniers simultanés ou extrapolés.* Pour l'année en cours, les données corrigées des variations saisonnières peuvent être calculées soit en ayant recours à la procédure de correction des variations saisonnières tous les mois ou tous les trimestres, soit en utilisant des coefficients d'extrapolation une fois par an. Dans le premier cas, les données sont révisées tous les mois ou tous les trimestres. Dans le second, les données ne sont révisées qu'une fois dans l'année. En termes d'exactitude des séries corrigées des variations saisonnières, la méthode simultanée est la méthode recommandée. Elle permet de produire des données actualisées corrigées des variations saisonnières en recalculant les valeurs chaque fois que de nouvelles données sont disponibles. L'utilisation de facteurs saisonniers extrapolés, bien que préférée par certains utilisateurs, peut conduire à des résultats faussés, surtout lorsque des événements inattendus se produisent au cours de l'année. Il est recommandé aux pays de prévoir les révisions des séries corrigées des variations saisonnières de façon régulière, de préférence conformément à la politique de révision commune établie.

3. Effets de calendrier

7.36. *Effets de calendrier.* Les variations associées à la composition du calendrier jouent un rôle important dans l'analyse des statistiques du commerce de distribution. Les effets de calendrier sont des effets réguliers qui ne se produisent pas nécessairement au cours du même mois ou du même trimestre chaque année mais qui peuvent être identifiés et retirés de la série. Les plus importants de ces effets sont ceux des jours fériés mobiles et les variations dues aux jours ouvrables, ces dernières représentant « les effets dans le mois ». Ces variations sont généralement traitées comme de nature saisonnière et doivent être supprimées en même temps que les autres variations saisonnières pour produire une série corrigée des variations saisonnières.

7.37. *Jours fériés mobiles.* Les jours fériés mobiles sont des congés dont la date exacte change systématiquement chaque année civile sur la base du calendrier grégorien, qui est largement utilisé comme norme mondiale pour les séries chronologiques statistiques. L'influence de ces jours fériés mobiles sur le comportement économique et social peut généralement être spécifique à un pays, ce qui ne permet pas de les classer facilement en habitudes et pratiques types. Parmi les exemples de jours fériés mobiles, on peut citer Pâques, le Nouvel an chinois, le jour d'action de grâces coréen et le Ramadan. *Pâques* est habituellement en avril mais peut aussi être fin mars et peut modifier un certain nombre de types de séries, tels que la production industrielle ou les ventes du commerce de détail surtout dans l'hémisphère Ouest. L'effet de Pâques est la variation due au déplacement d'avril à mars du volume d'activité, lorsque Pâques est en mars au lieu d'être, comme d'habitude, en avril. *Le nouvel an chinois* a un effet similaire à celui de Pâques sur les activités commerciales et a une ampleur et une direction prévisibles.

7.38. Deux types d'effets sont généralement associés aux jours fériés mobiles : *a*) un effet immédiat associé au fait que certains magasins de détail sont fermés pendant les congés; et *b*) un effet progressif associé au fait que le niveau d'activité commerciale est modifié pendant plusieurs jours avant les congés.

7.39. *Effet des jours ouvrables.* L'effet des jours ouvrables est un effet courant qui est lié au calendrier et qui est souvent exprimé dans les séries chronologiques économiques, surtout les séries chronologiques du commerce de distribution. Cet effet dépend du nombre de fois où chaque jour de la semaine se produit dans un mois ou un trimestre donné et de

la longueur du mois ou du trimestre. Le nombre de jours ouvrables est également modifié par le nombre de jours fériés sur une période donnée, qui ne tombent pas un week-end. Le nombre de jours ouvrables peut différer non seulement d'une période à l'autre mais aussi entre les mêmes périodes de différentes années.

7.40. L'effet des jours ouvrables existe lorsque le niveau d'activité varie avec les jours de la semaine. Les variations des jours ouvrables impliquent l'existence d'un mode quotidien sous-jacent d'activité défini sur la semaine. Ce mode d'activité illustre l'importance relative des jours de la semaine. Ainsi, s'il y a cinq semaines dans un mois, les séries du commerce de détail en subiront l'impact car le dimanche n'est pas un jour ouvrable, ce qui diminue l'activité économique. Le nombre de vendredis et de samedis a aussi un impact important sur ces séries car ce sont les jours où les gens font le plus de courses. Les variations des jours ouvrables sont également associées aux pratiques de comptabilité et de reporting des unités commerciales. Les magasins qui exercent leurs activités de comptabilité le vendredi ont tendance à déclarer des ventes plus élevées au cours des mois qui ont cinq vendredis qu'au cours des mois qui en ont quatre. Les effets des jours ouvrables doivent être pris en compte car ils conduisent à des changements apparents du niveau d'activité alors que le niveau sous-jacent reste en fait inchangé.

7.41. *Effet de la durée du mois.* Du fait que les différents mois de l'année comptent plus ou moins de jours, à savoir 28, 29, 30 ou 31, l'une des façons de concrétiser l'effet des jours ouvrables consiste à considérer chaque mois de l'année comme un bloc de 28 jours (4 fois chaque jour de la semaine) plus un bloc supplémentaire contenant zéro, 1, 2 ou 3 jours de plus. Si le niveau d'activité pour chaque type de jour de la semaine est supposé constant toute l'année, la seule différence entre les mois au cours d'une année donnée sera due au nombre de jours supplémentaires (0, 1, 2 ou 3). Par conséquent, si les mois de juin et juillet ont les mêmes niveaux d'activité tous les jours de la semaine, il se peut que le niveau total d'activité pour juillet soit néanmoins plus élevé que celui de juin, uniquement parce que le mois de juillet a un jour de plus. C'est ce que l'on appelle *l'effet de la durée du mois*. Si une série n'est pas corrigée en fonction des jours ouvrables, l'effet de la durée du mois sera automatiquement pris en compte dans les facteurs saisonniers. Si la série est corrigée en fonction des jours ouvrables, la durée du mois peut tout de même être prise en compte dans les facteurs saisonniers ou dans les facteurs de jour ouvrable.

7.42. *Méthodes de correction en fonction des jours ouvrables.* La correction des jours ouvrables peut être effectuée en utilisant soit la méthode proportionnelle soit la méthode de régression. Avec la première méthode, les effets des jours ouvrables sont estimés en comptant leur proportion dans le mois ou le trimestre, alors qu'avec la seconde, ces effets sont estimés dans le cadre d'une régression. En général, les pays ont intérêt à préférer la méthode de la régression pour la correction des jours ouvrables. Comme pour les autres effets de calendrier tels que les effets des jours fériés mobiles, les progiciels statistiques ont des options intégrées pour la détection et le traitement des effets des jours ouvrables. Bien que ces progiciels offrent des calendriers par défaut, il est recommandé aux pays, à l'égard de la correction des jours ouvrables, d'utiliser des calendriers spécifiques au pays, car ils donnent des résultats plus exacts.

4. Progiciels de correction des variations saisonnières

7.43. Les progiciels de correction des variations saisonnières les plus utilisés peuvent être répartis en deux principales catégories basées sur : *a*) une décomposition à une variable des séries chronologiques, à savoir des techniques de moyenne mobile; et *b*) des modèles explicites avec un petit nombre de paramètres pour chaque composante. Les pays doivent choisir entre les deux progiciels sur la base d'une analyse approfondie des séries chrono-

giques, soumises à la correction des variations saisonnières et/ou en fonction de leur expérience.

7.44. *Progiciels de correction des variations saisonnières basés sur des méthodes de moyenne mobile.* La majorité des méthodes de correction des variations saisonnières utilisées par le bureau de statistique appartiennent à la catégorie des moyennes mobiles. Les méthodes de correction des variations saisonnières qui appartiennent à cette catégorie sont principalement des procédures descriptives, non paramétriques, dans le sens qu'elles manquent de modèles paramétriques explicites pour chaque composante non observée. Les principales différences de calcul entre les diverses approches de cette catégorie sont généralement dues aux différentes techniques utilisées à la fin de la série chronologique. Certaines méthodes utilisent des filtres asymétriques à la fin, alors que d'autres étendent la série en utilisant des modèles mixtes intégrés autorégressifs et de moyennes mobiles (ARIMA) et appliquent des filtres symétriques aux séries étendues. L'approche générale, au sein de la catégorie des modèles de moyennes mobiles suit une procédure d'estimation itérative, essentiellement basée sur une série de moyennes mobiles. Les recensements X-11/X-12 et ARIMA font partie des techniques de correction des variations saisonnières basées sur des méthodes de moyennes mobiles.

7.45. *Progiciels de correction des variations saisonnières basés sur des méthodes de modèles.* Pour appliquer l'approche basée sur des modèles, il faut modéliser séparément les composantes de la série chronologique originale comme la tendance ou les composantes saisonnières et irrégulières. Cette approche suppose que la composante irrégulière est « du bruit blanc ». Les principales différences de calcul entre les diverses méthodes dans l'approche basée sur des modèles sont généralement dues à la spécification du modèle. Dans certains cas, les composantes sont modélisées directement; dans d'autres, la série originale est modélisée et les modèles des composantes sont dérivés de ce modèle. Les programmes de correction des variations saisonnières basés sur des modèles comprennent, entre autres, TRAMO-SEATS, STAMP et BV4.

7.46. *Diagnostic de la correction des variations saisonnières.* Les programmes donnent un ensemble de diagnostics qui évaluent le résultat, à la fois à partir des étapes de modélisation et de correction des variations saisonnières, et qu'il faut utiliser. Ces diagnostics vont de tests avancés destinés aux experts qui cherchent à mettre au point le traitement de séries complexes, à de simples tests qui devraient être examinés au moins par tous les utilisateurs des programmes. Alors que les programmes sont parfois utilisés comme une boîte noire sans les diagnostics, cela ne devrait pas être le cas car de nombreux tests sont très faciles à comprendre.

7.47. *Longueur minimale de la série chronologique pour la correction des variations saisonnières.* Il faut en général au moins cinq ans de données et une saisonnalité relativement stable pour obtenir des estimations correctement corrigées des variations saisonnières. Pour les séries qui enregistrent des mouvements saisonniers particulièrement forts et stables, il peut être possible d'obtenir des estimations corrigées des variations saisonnières sur la base de trois ans de données seulement. Une série chronologique plus longue est toutefois nécessaire pour identifier plus précisément le comportement saisonnier et pour corriger la série en tenant compte des variations du calendrier (c'est-à-dire en fonction des jours ouvrables et des jours fériés mobiles), des interruptions dans la série, des extrêmes, et des événements particuliers qui peuvent avoir modifié la série et peuvent provoquer des difficultés pour identifier correctement le comportement saisonnier des séries. Si un pays a subi des changements structurels importants, produisant des modifications radicales des comportements saisonniers, il peut s'avérer impossible de corriger ses données en fonction des saisons jusqu'à plusieurs années après l'interruption dans la série. Dans ce cas, il peut être nécessaire de corriger séparément en fonction des saisons les parties des séries avant et après l'interruption.

7.48. *Correction des variations saisonnières et compatibilité avec les données annuelles.*

Les totaux annuels basés sur les données corrigées des variations saisonnières ne seront pas automatiquement (et conceptuellement) égaux aux totaux annuels correspondants basés sur les données originales non corrigées. Le nombre de jours ouvrables, l'impact des jours fériés mobiles, et d'autres effets liés au calendrier varient d'une année à l'autre. De même, la saisonnalité mobile implique que l'impact de l'effet saisonnier au sens strict du terme variera d'année en année. Ainsi, d'un point de vue conceptuel, pour les séries qui ont des effets liés au calendrier, ou des effets de saisonnalité mobile significatifs, les totaux annuels d'une série corrigée des variations saisonnières *doivent différer* de ceux de séries non corrigées. Dans ce cas, la compatibilité avec les séries annuelles doit être réalisée aux dépens de la qualité de la correction des variations saisonnières et serait théoriquement inadaptée.

7.49. Dans certains cas particuliers, cependant, aux fins par exemple de comptes nationaux ou de répartitions géographiques, il peut être nécessaire de maintenir les contraintes d'additivité pour assurer la cohérence des données. Dans de tels cas, les totaux annuels des séries corrigées des variations saisonnières doivent être « forcés » à être égaux au total annuel des séries de base. X-11-ARIMA et X-12-ARIMA prévoient des options pour forcer les totaux annuels provenant des données corrigées des variations saisonnières à être égaux aux totaux originaux.

7.50. *Politique de révision et réestimation des modèles ARIMA.* Une question importante associée aux méthodes basées sur des modèles concerne le nombre de fois qu'il faudrait réidentifier et réestimer les modèles ARIMA lorsque de nouvelles données sont disponibles. La stabilité des modèles et de leurs paramètres associés dépend de la nature des séries. En principe, les modèles ARIMA évoluent lentement dans le temps, alors que leurs paramètres associés sont plus sensibles aux nouvelles données. L'approche recommandée dans de tels cas consiste à réidentifier les modèles une fois par an et à réestimer les paramètres à chaque correction des variations saisonnières.

7.51. *Diffusion des données et correction des variations saisonnières.* Après le retrait de la saisonnalité et de tous les effets de calendrier, les données du commerce de distribution peuvent être présentées soit sous une forme corrigée des variations saisonnières soit sous la forme de tendances et cycles. La différence entre ces deux formes est la composante irrégulière. En général, il est recommandé aux pays de mettre à la disposition des utilisateurs la série originale et la série corrigée des variations saisonnières. La diffusion d'autres séries dépend des intérêts et des besoins des utilisateurs et de la capacité du pays. Les données corrigées des variations saisonnières, par exemple, sont souvent considérées comme plus instructives pour des usages à une variable et à plusieurs variables, alors que les données d'une tendance ou d'un cycle sont en principe recommandées pour des représentations graphiques et pour des séries caractérisées par un haut degré de volatilité.

7.52. *Données partiellement corrigées.* Certains pays publient en tant que « données non corrigées des variations saisonnières » des données qui ont été corrigées pour tenir compte de certains effets saisonniers, notamment le nombre de journées de travail. Il faut noter que les données partiellement corrigées peuvent être trompeuses et sont d'une utilité analytique limitée. Tout d'abord, les données présentées comme non corrigées des variations saisonnières devraient être totalement non corrigées et montrer ce qui s'est véritablement passé et non partiellement corrigées pour tenir compte de certains effets saisonniers. Les effets des jours de travail ou des jours ouvrables font partie de l'ensemble de la variation saisonnière de la série, et la correction de ces effets devrait être considérée comme faisant partie intégrante du processus de correction des variations saisonnières et non comme un processus distinct. Deuxièmement, les corrections en fonction des jours de travail effectuées en dehors du contexte de la correction des variations saisonnières le sont souvent à l'aide de méthodes simples qui ne sont pas des procédures appropriées faisant intervenir, par exemple, des coefficients fixes basés sur le ratio du nombre de jours de travail dans le mois ou le

trimestre par rapport au nombre de jours de travail dans un mois ou un trimestre type. Les pays doivent s'efforcer de mettre fin à ces pratiques. Toutefois, si les données partiellement corrigées sont publiées, la note explicative appropriée doit être fournie pour prévenir les utilisateurs des limitations de ces données. Il importe que les procédures de correction des variations saisonnières utilisées soient bien établies et incluses dans les métadonnées des statistiques du commerce de distribution.

D. Étalonnage

1. Utilité de l'étalonnage pour les statistiques du commerce de distribution

7.53. Les caractéristiques communes des statistiques à court terme (mensuelles et trimestrielles) sont leur portée réduite et le plus faible niveau d'exactitude et de précision. Il peut y avoir par exemple des différences sur le plan de la couverture des unités, du degré de précision concernant les éléments de données inclus, des activités, ou des zones géographiques représentées, etc. Ainsi, les statistiques à court terme, par comparaison avec les données annuelles plus exhaustives, souffrent davantage de la distorsion qui résulte de facteurs comme les erreurs d'échantillonnage, les différences en termes d'utilisation du registre du commerce (différentes versions du registre, méthodes d'extrapolation, reclassifications des établissements), et les différentes méthodes de comptabilité mensuelles ou trimestrielles et annuelles utilisées par les répondants. La présente section traite des processus qui entrent en jeu pour produire des données optimales à court terme sur le commerce de distribution, qui soient compatibles avec les données annuelles. L'expression généralement employée pour décrire ces processus est « désagrégation temporelle » et les variantes courantes de cette expression sont les termes étalonnage et interpolation.

7.54. L'*étalonnage*, qui concerne le cas où il y a deux sources de données pour la même variable cible avec différentes fréquences, consiste notamment à corriger les incohérences entre les différentes estimations et, par exemple, entre les estimations à court terme et annuelles du chiffre d'affaires du secteur du commerce de distribution établi à partir de diverses sources. L'étalonnage peut être appliqué soit à une série chronologique historique (distribution), auquel cas les estimations mensuelles ou trimestrielles doivent s'ajouter à la fin de l'année aux nouveaux niveaux obtenus par les estimations annuelles, ou à de futures séries (extrapolation). Les séries chronologiques sont alors étendues à l'aide des estimations pour les mois ou trimestres pour lesquels aucune donnée annuelle n'est encore disponible.

7.55. L'*interpolation* concerne le cas où aucune véritable mesure mensuelle (ou trimestrielle) n'existe, et les totaux annuels sont répartis entre les mois (trimestres), en utilisant un indicateur indirect pour le mode mensuel (trimestriel) si possible, ou un algorithme simple d'ajustement de courbe. Un modèle à court terme pour l'interpolation peut être dérivé des données de l'enquête précédente (interrompue) ou de variables de substitution ou encore via une fonction mathématique lisse.

7.56. *Objectif de l'étalonnage.* Le principal objectif de l'étalonnage est de combiner les atouts relatifs des données de faible et haute fréquence, tout en préservant autant que possible les mouvements à court terme des données d'origine, sous les contraintes prévues par les références. Les données de faible et haute fréquence peuvent être établies à partir de recensements ou d'enquêtes par sondages plus précises, de données administratives ou même d'une combinaison de ces diverses sources. Il faut noter que la question de l'étalonnage se pose aussi avec les données annuelles, lorsqu'une enquête n'est menée que toutes les quelques années, et avec les données mensuelles, lorsqu'elles doivent être calées sur les estimations trimestrielles.

2. Principaux principes et méthodes d'étalonnage

7.57. *Ratio étalon/indicateur.* Pour toute année, il est essentiel d'assurer la cohérence entre les estimations annuelles et infra-annuelles des niveaux de toute variable. Pour comprendre la relation entre les données correspondantes annuelles et mensuelles ou trimestrielles, il est utile d'observer le ratio de l'étalon annuel par rapport à la somme des 12 valeurs mensuelles (ou des quatre valeurs trimestrielles) de l'indicateur, c'est-à-dire le ratio annuel étalon/indicateur (ratio EI). En général, la valeur du ratio EI diffère de 1 si les estimations sont obtenues à partir de sources de données dont les fréquences sont différentes.

7.58. Dans le cadre du ratio EI, l'indicateur détermine le mouvement à court terme des estimations, alors que les données annuelles déterminent le niveau global des estimations et des mouvements à long terme. Le ratio EI change généralement d'année en année mais il faut apporter des corrections de façon à ce que le ratio EI soit toujours égal à 1.

7.59. Le ratio EI peut aussi être l'expression de la relation entre les niveaux des enquêtes par sondage et ceux de la population annuelle. Prenons par exemple la situation dans laquelle un échantillon d'entreprises commerciales est sélectionné pour couvrir 20 % (sm) des ventes de la population (SM) tous les mois. En conséquence, pour chaque mois, les totaux de la population sont estimés sous la forme $SM = sm \times 100/20$. Le ratio EI dans ce cas est de 100/20 soit 5,0; toutefois, le coefficient de 100/20 ne sera plus opportun lorsque l'échantillon ne sera plus représentatif. Lorsque les données exhaustives (SA) provenant d'un recensement annuel des entreprises seront disponibles, il est donc probable qu'elles seront différentes de la somme des 12 ventes mensuelles (SM).

7.60. *Méthodes d'étalonnage.* Il existe deux principales approches de l'étalonnage des séries chronologiques : une approche purement numérique et une approche de modélisation statistique. L'approche numérique diffère de l'approche de modélisation statistique par le fait qu'elle ne spécifie pas le modèle statistique de série chronologique que la série est supposée suivre. L'approche numérique comprend les méthodes de répartition au prorata et la famille des méthodes de minimisation par les moindres carrés, c'est-à-dire la famille des méthodes Denton. L'approche de modélisation statistique comprend des méthodes basées sur le modèle ARIMA et différents modèles de régression⁴⁸. Les méthodes les plus couramment utilisées de l'approche numérique sont brièvement décrites ci-dessous. D'autres conseils sur la mise en œuvre des techniques d'étalonnage seront donnés prochainement dans *Statistiques du commerce de distribution : manuel des compilateurs*.

7.61. *Méthode de répartition au prorata et problème de palier.* Pour toute année de référence pour laquelle les estimations annuelles d'une variable particulière sont disponibles, le ratio EI peut être calculé. En général, il diffère de 1 et pour le corriger en tenant compte de la distorsion, les données du niveau annuel sont simplement réparties suivant la répartition des valeurs mensuelles ou trimestrielles de la variable, c'est-à-dire suivant une répartition au prorata entre les mois ou les trimestres. La méthode de répartition au prorata préserve donc le mouvement proportionnel au cours de chaque année. Les ratios EI pour les années proches sont toutefois différents et la correction au prorata introduit une interruption éventuellement importante entre le dernier mois (ou trimestre) d'une année et le premier mois (ou trimestre) de l'année suivante, appelée « problème de palier ». La technique de la répartition au prorata est la méthode d'étalonnage la plus simple; cependant, à cause du problème de palier, elle n'est pas recommandée pour la réconciliation des données du commerce de distribution de faible et de haute fréquence.

7.62. *La famille Denton des méthodes d'étalonnage.* La méthode Denton est une manière intégrée de traiter les deux aspects de l'étalonnage (répartition et extrapolation). Elle a plusieurs versions qui composent la famille Denton des méthodes d'étalonnage. Les méthodes de la famille Denton sont basées sur le principe de la préservation du mouvement, selon lequel il faut que : a) la croissance de mois en mois (ou de trimestre en trimestre) de

⁴⁸ Pour des explications précises de ces méthodes, ainsi qu'une analyse des logiciels disponibles pour la réconciliation, voir dans Eurostat, *Handbook on Quarterly National Accounts* (Luxembourg, Office des publications officielles des Communautés européennes, 1999); et Adriaan M. Bloem, Robert J. Dippelsman et Nils Ø. Maehle, *Quarterly National Accounts Manual: Concepts, Data Sources, and Compilation* (Washington, D.C., Fonds monétaire international, 2001).

la série mensuelle corrigée et celle de la série mensuelle (ou trimestrielle) d'origine soient aussi similaires que possible; ou que *b*) l'ajustement aux mois voisins soit aussi similaire que possible. La condition de base de cette technique est que le calcul doit être fondé sur l'indicateur mensuel ou trimestriel d'origine (non révisé ni corrigé des variations saisonnières). En général, pour intégrer de nouvelles données annuelles pour une année, il faut réviser les estimations mensuelles ou trimestrielles précédemment publiées car l'ajustement en fonction de la distorsion de l'indicateur est réparti sur plusieurs périodes, et non pas seulement sur une seule et même année. En pratique, l'impact de la mise en œuvre des méthodes Denton d'étalonnage devient insignifiant au bout de trois ou quatre ans.

7.63. La méthode Denton proportionnelle est la version préférée des méthodes de la famille Denton car : *a*) elle est considérablement plus simple à mettre en œuvre; *b*) elle aboutit à peu près, dans la plupart des cas pratiques, aux mêmes estimations pour les séries rétrospectives, que celles qui sont fournies par les autres versions; et *c*) elle donne un cadre simple et efficace d'extrapolation utilisant la méthode Denton proportionnelle améliorée, qui tient totalement compte de l'existence de toute distorsion systématique ou de manque de distorsion du taux d'évolution d'année en année de l'indicateur.

7.64. La technique Denton proportionnelle est relativement simple et bien adaptée aux applications à grande échelle et est considérée comme appropriée, en tant que telle, pour servir à l'étalonnage des statistiques du commerce de distribution. La principale caractéristique de cette technique particulière est le fait que, par la mise en œuvre de la méthode des moindres carrés, elle minimise les différences d'ajustements relatifs apportés aux mouvements de mois en mois (ou de trimestre en trimestre) du ratio EI entre la série étalonnée et l'indicateur. Cela veut dire que cette méthode facilite aussi les changements apportés à la croissance de mois en mois ou de trimestre en trimestre dans la série d'indicateurs et construit une série chronologique de ratios estimations/indicateurs mensuels ou trimestriels étalonnés, à partir des ratios annuels EI observés. Cette technique peut être utilisée en particulier pour éviter le problème de palier, c'est-à-dire la distorsion de la série chronologique mensuelle ou trimestrielle associée à la mise en œuvre de la méthode de répartition au prorata (voir par. 7.61), principalement due au passage d'un ratio EI à un autre. La mise en œuvre pratique de la technique Denton proportionnelle nécessite toutefois l'application de logiciels spéciaux.

3. Étalonnage et compilation de statistiques du commerce de distribution

7.65. Les pays sont encouragés à considérer l'étalonnage comme faisant partie intégrante du processus de compilation des statistiques à court terme du commerce de distribution et à l'effectuer à un niveau suffisamment détaillé de la compilation. En pratique, cela peut se traduire par différentes séries d'étalonnage effectuées par étapes, au cours desquelles les données, pour certaines séries qui ont déjà été étalonnées, servent à estimer d'autres séries, et qui sont suivies d'une deuxième ou troisième vague d'étalonnage. Les modalités effectives varient en fonction des particularités de chaque cas. Les questions liées à la mise en œuvre pratique de l'étalonnage seront traitées dans le prochain manuel intitulé *Statistiques du commerce de distribution : manuel des compilateurs*. Pour procéder à l'étalonnage des données du commerce de distribution, les pays peuvent toutefois dès à présent considérer les points suivants comme autant de conseils en la matière :

- a*) Les estimations d'une seule et même variable produites avec diverses fréquences doivent être cohérentes, pour ne pas dérouter les utilisateurs;
- b*) Dès que de nouvelles données annuelles sont disponibles, l'estimation mensuelle ou trimestrielle doit s'aligner sur ces données;
- c*) Les taux de croissance des séries d'indicateurs doivent être préservés;

- d) L'importance de la qualité des méthodes d'étalonnage augmente lorsque les indicateurs trimestriels présentent un écart considérable par rapport aux données annuelles. À cet égard, il faut examiner la cohérence entre les estimations des sources de données infra-annuelles et annuelles; cela permettra d'identifier les distorsions ou autres problèmes et d'améliorer ainsi les pratiques d'estimation et de compilation pour les deux sources;
- e) Les méthodes d'étalonnage doivent être régulièrement examinées;
- f) Il faut éviter les méthodes mécaniques de répartition de la différence entre les estimations mensuelles ou trimestrielles et annuelles, telles que la répartition au prorata, car elles introduisent des paliers entre les années;
- g) En permettant d'améliorer l'exactitude des statistiques à court terme, l'étalonnage peut permettre de réduire la taille des échantillons et les coûts et/ou de donner des possibilités d'améliorer les délais de diffusion.

7.66. *Étalonnage et révisions.* Pour éviter d'introduire des distorsions dans la série, l'intégration de nouvelles données annuelles pour une année nécessitera généralement des révisions des données précédemment publiées pendant plusieurs années, en vue de préserver au maximum les mouvements à court terme des séries infra-annuelles. C'est une caractéristique de base de toutes les méthodes d'étalonnage acceptables. En pratique, toutefois, avec la plupart des méthodes d'étalonnage, l'impact de nouvelles données annuelles va progressivement tendre vers zéro pour des périodes suffisamment distantes. Dans la pratique, il peut être recommandé aux pays de prévoir la révision d'au moins deux ou trois années précédentes (et suivantes), chaque fois que de nouvelles données annuelles sont disponibles.

7.67. *Étalonnage et qualité.* Une application plus étendue des techniques d'étalonnage a un rôle clé à jouer pour améliorer la qualité des statistiques du commerce de distribution. En fait, les caractéristiques fondamentales de l'étalonnage sont étroitement liées aux dimensions de la qualité telles que l'exactitude, le respect des délais et la cohérence. À court et à moyen termes, lorsque les ressources sont restreintes et la capacité du bureau de statistique à élargir la collecte de données est limitée, ces techniques réussissent souvent à combler les écarts dus à des données manquantes et à faire face aux lacunes. À plus long terme, lorsque la qualité des données dépend dans une large mesure de la disponibilité et de la qualité des sources de données de base, les techniques d'étalonnage peuvent jouer un rôle important pour optimiser l'utilisation des données disponibles.

7.68. *Étalonnage et correction des variations saisonnières.* Comme expliqué dans la précédente section, l'étalonnage sert aussi dans le contexte de la correction des variations saisonnières. La correction saisonnière d'une série chronologique mensuelle ou trimestrielle peut provoquer des divergences entre les sommes annuelles de la série de base et les sommes annuelles correspondantes de la série corrigée des variations saisonnières, surtout pour les séries dont les effets de calendrier ou la saisonnalité mobile sont importants (voir par. 7.48 et 7.49). Afin de respecter certaines contraintes géographiques ou liées aux comptes nationaux, ces séries corrigées des variations saisonnières doivent se caler sur les sommes annuelles des séries de base. En règle générale, dans ce cas, l'étalonnage doit être effectué à la fin d'un cycle d'enquêtes, lorsque les données ont été collectées, traitées et révisées, et que les estimations sont produites. Le processus d'étalonnage commence une fois que les estimations d'origine sont disponibles et que les séries chronologiques de données originales sont formées. Dans la plupart des cas, l'étalonnage est effectué avant le processus de correction des variations saisonnières, afin d'ajuster les séries de base qui seront utilisées pour le processus de correction des variations saisonnières. Toutefois, dans certains cas, l'étalonnage est effectué sur les données corrigées des variations saisonnières. Le besoin de compatibilité avec les données annuelles (pour des raisons géographiques ou liées aux comptes nationaux) peut par exemple obliger à effectuer cet étalonnage au cours du processus de correction des variations saisonnières.

Chapitre VIII

Qualité des données et métadonnées

A. Amélioration de la qualité des données du commerce de distribution

8.1. *Mesure de la qualité des statistiques du commerce de distribution.* Les données sur les statistiques du commerce de distribution sont le produit final d'un processus complexe qui comporte de nombreuses étapes, allant de la collecte et du traitement des données à la compilation et à la diffusion des statistiques. La mesure de la qualité des statistiques du commerce de distribution vise à donner aux utilisateurs des informations suffisantes pour qu'ils puissent juger si les données sont ou non de qualité appropriée pour leur usage prévu, c'est-à-dire pour juger de leur « adaptation à l'usage ». Les utilisateurs de données doivent par exemple pouvoir vérifier que la structure et les définitions théoriques qui satisferaient leurs besoins particuliers de données sont les mêmes que ceux employés lors de la collecte et du traitement des données ou en sont suffisamment proches. Les utilisateurs doivent aussi pouvoir évaluer dans quelle mesure l'exactitude des données correspond à l'usage ou à l'interprétation qu'ils ont l'intention d'en faire. Toutes les mesures qu'un bureau de statistique prend pour assurer la qualité des informations statistiques constituent la gestion de la qualité.

8.2. *Cadres d'évaluation de la qualité des données.* La plupart des organisations internationales et des pays ont établi des définitions de la qualité qui présentent les différentes dimensions (aspects) de la qualité et de la mesure de la qualité, et les ont rassemblées dans des cadres d'évaluation de la qualité⁴⁹. Bien que les cadres d'évaluation de la qualité existants soient différents les uns des autres, dans une certaine mesure, dans leurs approches de la qualité et du nombre, de l'appellation et du champ d'application des dimensions de la qualité (voir figure VIII.1), ils se complètent mutuellement et fournissent des structures exhaustives et flexibles pour l'évaluation qualitative d'une large gamme de statistiques. Ainsi :

- a) Le *Cadre d'évaluation de la qualité des données (CEQD) du FMI* considère la qualité des données d'un point de vue global et y intègre la gouvernance des systèmes statistiques, les processus statistiques de base et les produits statistiques. Ce cadre est organisé comme une structure en cascade, couvrant les conditions préalables et cinq dimensions de la qualité : assurance d'intégrité, validité méthodologique, exactitude et fiabilité, utilité et accessibilité;
- b) Le *Système statistique européen (SSE)* est plus axé sur les productions statistiques et définit la qualité des statistiques en faisant référence à six critères : pertinence, exactitude, actualité et ponctualité, accessibilité et clarté, comparabilité et cohérence;
- c) Le *Cadre de mesure de la qualité de l'OCDE* considère la qualité comme un concept à plusieurs facettes. Comme dans l'approche de l'Eurostat, les caractéristiques de la qualité dépendent du point de vue de l'utilisateur, de ses besoins et de ses priorités, qui varient selon les groupes d'utilisateurs. La qualité est considérée

⁴⁹ Voir le Cadre d'évaluation de la qualité des données du Fonds monétaire international (<http://dsbb.imf.org/Applications/Web/dqrs/dqrsdqaf/>); Eurostat, groupe de travail « Évaluation de la qualité en statistiques », « Définition de la qualité en statistiques » (document Eurostat/A4/Quality/03/General/Definition), préparé pour sa sixième réunion (Luxembourg, 2 et 3 octobre 2003); Organisation de coopération et de développement économiques, Direction statistique, « Cadre de qualité pour les statistiques de l'OCDE » (Paris, juin 2002); Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord, Bureau national de statistique, *Guidelines for Measuring Statistical Quality*, version 3.1 (Londres, 2007); Statistics Canada's *Quality Assurance Framework* (Ottawa, septembre 2002); Statistics Finland, *Quality Guidance for Official Statistics*, 2^e éd. révisée (Helsinki, 2007), etc.

selon les sept dimensions suivantes : pertinence, exactitude, crédibilité, respect des délais, accessibilité, interprétabilité et cohérence.

8.3. L'objectif global de ces trois cadres d'évaluation de la qualité est de normaliser et de systématiser les mesures et les rapports de qualité des statistiques dans tous les pays. Ces cadres permettent d'évaluer les pratiques nationales à adopter dans le contexte des approches statistiques admises sur le plan international (ou régional) pour la mesure de la qualité. Les cadres d'évaluation de la qualité peuvent être utilisés dans un certain nombre de circonstances et notamment : *a)* pour orienter les efforts des pays vers un renforcement de leurs systèmes statistiques en leur donnant un outil d'auto-évaluation et un moyen d'identifier les domaines d'amélioration possible; *b)* à des fins d'assistance technique; *c)* pour les études de domaines statistiques particuliers telles qu'effectuées par des organisations internationales; et *d)* pour l'évaluation par d'autres groupes d'utilisateurs de données.

8.4. *Dimensions de la qualité.* Le Bureau national de statistique peut décider de mettre en œuvre l'un des cadres d'évaluation de la qualité existants pour tout type de statistique, y compris du commerce de distribution, soit directement, soit en élaborant, sur la base de ces cadres, des cadres d'évaluation de la qualité nationaux qui correspondent mieux aux pratiques et aux circonstances des différents pays. Les dimensions suivantes de la qualité, qui reflètent une large perspective et sont donc intégrées dans la plupart des cadres existants, doivent être prises en compte pour élaborer des cadres d'évaluation de la qualité destinés à mesurer et à présenter la qualité des statistiques en général et des statistiques du commerce de distribution en particulier : conditions préalables de la qualité, pertinence, crédibilité, exactitude, actualité, validité méthodologique, cohérence et accessibilité. Elles sont décrites plus précisément ci-dessous :

- a) Conditions préalables de la qualité.* Les conditions préalables de la qualité font référence à toutes les conditions institutionnelles et organisationnelles qui ont un impact sur la qualité des statistiques du commerce de distribution. Les éléments qui composent cette dimension sont notamment la base juridique pour la compilation des données; le caractère approprié du partage des données et la coordination entre les organismes de production de données; l'assurance de la confidentialité; le caractère approprié des ressources humaines, financières et techniques pour la mise en œuvre de programmes de statistique du commerce de distribution et pour la mise en œuvre de mesures visant à assurer leur utilisation efficace; et la sensibilisation à la qualité;
- b) Pertinence.* La pertinence des statistiques du commerce de distribution reflète dans quelle mesure elles répondent aux besoins réels des utilisateurs. Pour mesurer la pertinence, il faut donc identifier les groupes d'utilisateurs et leurs besoins. Les bureaux de statistique doivent mettre en balance les différents besoins des utilisateurs actuels et potentiels, en vue de produire un programme qui aille aussi loin que possible pour satisfaire les besoins les plus importants des utilisateurs, afin de couvrir et contenir les données du commerce de distribution, dans la limite des ressources disponibles. Les indicateurs de pertinence sont les demandes des utilisateurs, les enquêtes de satisfaction menées auprès des utilisateurs et leurs résultats, et les écarts identifiés entre les principaux intérêts des utilisateurs et les statistiques du commerce de distribution compilées en termes de concepts, couverture et précision;
- c) Crédibilité*⁵⁰. La crédibilité des statistiques du commerce de distribution est la confiance que les utilisateurs accordent aux données d'après la réputation du bureau de statistique ou de l'organisme qui produit les données. La confiance des utilisateurs se développe au fil du temps. L'un des aspects importants de la crédibilité est la confiance en l'objectivité des données, qui implique que les données sont perçues comme produites professionnellement, conformément aux normes

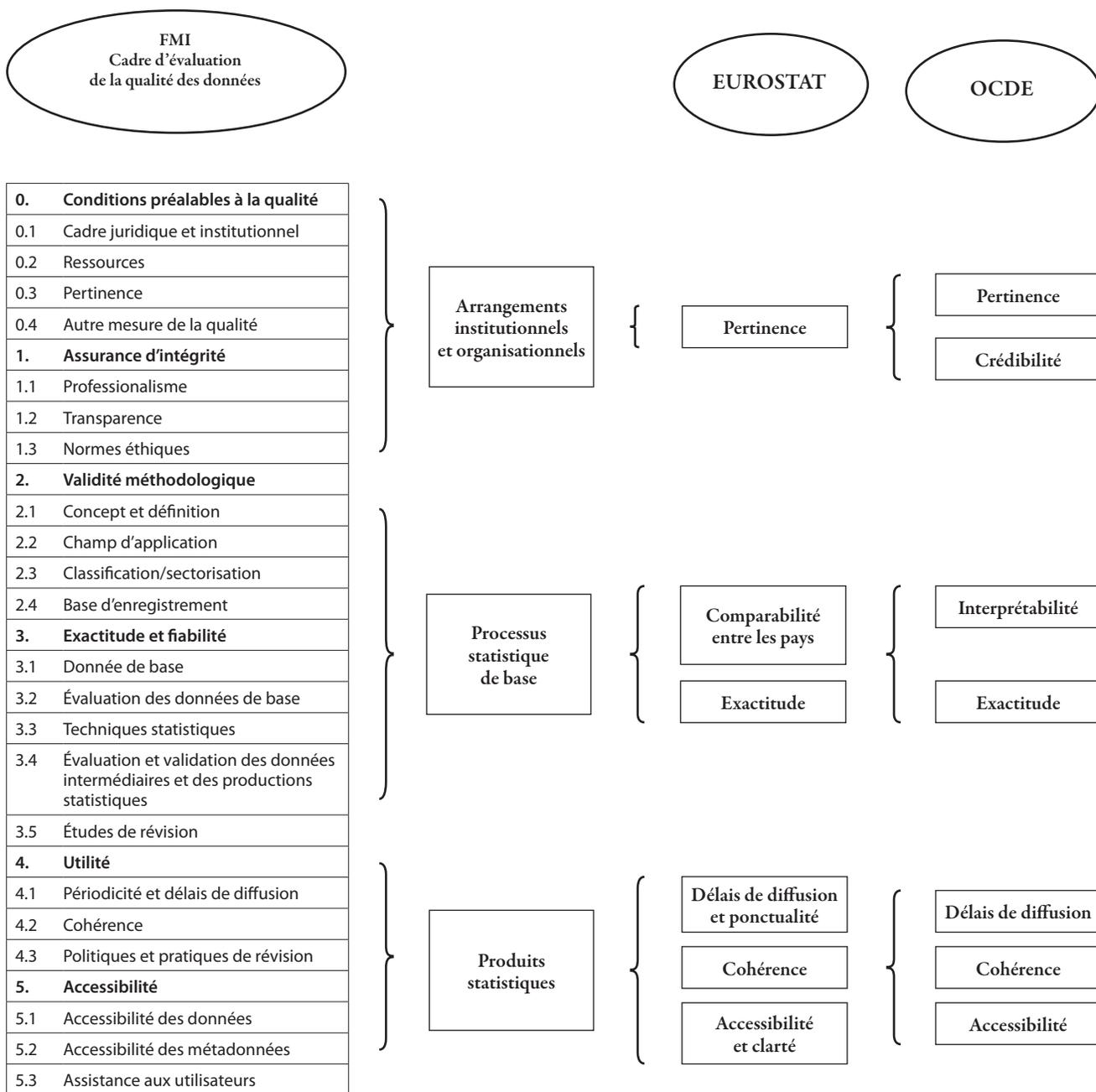
⁵⁰ Cette dimension est appelée « assurance d'intégrité » dans le Cadre d'évaluation de la qualité des données du FMI.

statistiques appropriées, et que les politiques et les pratiques sont transparentes. Ainsi, les données ne doivent pas être manipulées et leur diffusion ne doit pas être programmée en réponse à une pression politique;

- d) *Exactitude.* L'exactitude des statistiques du commerce de distribution fait référence au degré selon lequel les données estiment ou décrivent correctement les quantités ou les caractéristiques qu'elles sont destinées à mesurer. Elle présente de nombreuses facettes et en pratique, il n'existe pas d'agrégat unique ou de mesure globale de l'exactitude. En général, elle se caractérise en termes d'erreurs dans les estimations statistiques et se décompose habituellement en éléments de distorsion (erreur systématique) et variance (erreur aléatoire), mais elle comprend aussi la description de tous processus entrepris par les bureaux de statistique pour réduire les erreurs de mesure. En cas d'estimations du commerce de distribution basées sur des enquêtes par sondages, l'exactitude peut être mesurée en utilisant les indicateurs suivants : couverture, erreurs d'échantillonnage, erreurs de non-réponse, erreurs de réponse, erreurs de traitement, et erreurs de mesure et de modèle. Les révisions et les études de révision des statistiques du commerce de distribution entreprises à intervalles réguliers sont considérées comme un moyen de mesurer la fiabilité;
- e) *Délai de diffusion.* Le délai de diffusion des statistiques du commerce de distribution est une fonction de la durée entre la fin de la période de référence à laquelle s'appliquent les données et la date à laquelle les données sont diffusées. Le concept de délai de diffusion s'applique également aux données à court terme et structurelles, car la seule différence est la durée. Le délai de diffusion est étroitement lié à l'existence d'un calendrier de la publication. Un tel calendrier peut comporter un ensemble de dates de diffusion cibles ou peut se traduire par un engagement à diffuser des données sur le commerce de distribution dans un délai imposé suite à leur réception. Ce facteur implique généralement un compromis avec l'exactitude. Le délai de diffusion de l'information influe aussi sur sa pertinence. La ponctualité est un autre aspect du délai de diffusion. Elle correspond à la durée qui s'écoule entre la date de diffusion prévue et la date effective de diffusion des données sur le commerce de distribution;
- f) *Validité méthodologique.* La validité méthodologique est une dimension qui comprend l'application de normes, directives et bonnes pratiques internationales, pour la production de statistiques du commerce de distribution. La qualité des définitions et des concepts, des populations cibles, des variables et de la terminologie qui sont à la base des données, ainsi que des informations qui décrivent les limites des données, le cas échéant, détermine largement le degré de conformité d'un ensemble spécifique de données aux normes internationales. Les métadonnées accompagnant les statistiques du commerce de distribution jouent un rôle essentiel pour l'évaluation de la validité méthodologique des données. Elles informent les utilisateurs sur le degré de rapprochement entre la variable cible (l'un des éléments de données, par exemple) et les variables utilisées pour leur estimation. Lorsqu'il existe une différence importante, il faut expliquer dans quelle mesure cela risque de provoquer une distorsion dans l'estimation des éléments de données. La validité méthodologique est étroitement liée à l'interprétabilité des données, qui dépend de toutes les caractéristiques des informations sur les données du commerce de distribution susmentionnées et reflète la facilité avec laquelle l'utilisateur peut comprendre, utiliser correctement et analyser les données;
- g) *Cohérence.* La cohérence des statistiques du commerce de distribution montre dans quelle mesure les données sont logiquement connectées et mutuellement

Figure VIII.1

Relation entre le Cadre d'évaluation de la qualité des données du Fonds monétaire international, la définition de la qualité d'Eurostat et le Cadre de mesure de la qualité de l'Organisation de coopération et de développement économiques



Source: Lucie Laliberte (FMI), Werner Grunewald et Laurent Probst (Eurostat), « Data quality: A comparison of IMF's Data Quality Assessment Framework (DQAF) and Eurostat's quality definition », janvier 2004. La dernière colonne qui montre la relation avec le Cadre de mesure de la qualité de l'OCDE a été établie par la Division de statistique des Nations Unies.

cohérentes, c'est-à-dire dans quelle mesure on peut réussir à les joindre à d'autres informations statistiques dans un large contexte analytique et au fil du temps. L'utilisation de concepts types, de classifications et de populations cibles favorisent la cohérence, tout comme le recours à une méthodologie commune pour toutes les enquêtes. La cohérence, qui n'implique pas nécessairement une cohérence numérique totale, comprend quatre sous-dimensions importantes :

- i) *Cohérence au sein d'un ensemble de données.* Cela veut dire que les éléments de données de base sont fondés sur des concepts, des définitions et des classifications compatibles et peuvent être judicieusement combinés. Pour les statistiques du commerce de distribution, cette sous-dimension régit la nécessité de compiler tous les éléments de données conformément à la base méthodologique des recommandations présentées dans les RISC, 2008;
- ii) *Cohérence entre ensembles de données.* Cela implique que les données de différents ensembles de données sont basées sur des concepts, des définitions et des classifications communs. La cohérence entre les statistiques du commerce de distribution et les statistiques industrielles puis la cohérence des statistiques du commerce de distribution avec les comptes nationaux seront assurées si tous les ensembles de données sont basés sur les mêmes concepts, définitions, principes d'évaluation, classifications, etc., et tant que les différences seront expliquées et pourront être prises en compte;
- iii) *Cohérence dans le temps.* Cela implique que les données sont basées sur les mêmes concepts, définitions et la même méthodologie dans le temps. Cette propriété sera établie si, par exemple, toute une série chronologique de données du commerce de distribution est compilée sur la base des recommandations des RISC, 2008. Si ce n'est pas le cas, il est conseillé aux pays de noter clairement les divergences par rapport aux recommandations;
- iv) *Cohérence entre pays.* Cela implique que les données sont basées sur les mêmes concepts, définitions et la même méthodologie dans tous les pays. La cohérence des statistiques du commerce de distribution entre pays peut dépendre du degré d'adoption des recommandations des RISC, 2008;
- b) *Accessibilité.* L'accessibilité des statistiques du commerce de distribution fait référence à la facilité avec laquelle elles peuvent être obtenues auprès du bureau de statistique, et notamment de la facilité avec laquelle l'existence d'informations peut être établie, ainsi que de la validité de la forme ou du support de diffusion qui permet d'accéder aux informations. Parmi les autres aspects de l'accessibilité, on peut aussi citer la disponibilité des métadonnées et l'existence de services d'aide aux utilisateurs. Pour assurer l'accessibilité, il faut prévoir au préalable un calendrier de diffusion (voir par. 9.13) pour que les utilisateurs soient informés longtemps à l'avance du moment et du lieu où les données seront disponibles, ainsi que de la façon d'y accéder.

8.5. Ces dimensions de la qualité se chevauchent et sont interconnectées et participent en tant que telles à une relation complexe. Les mesures prises pour prendre en compte ou modifier un aspect de la qualité auront tendance à influencer sur d'autres aspects. Il peut par exemple y avoir un compromis entre la recherche de l'estimation la plus exacte du chiffre d'affaires total annuel des unités commerciales et la fourniture de ces informations en respectant les délais de diffusion et lorsqu'elles présentent encore un intérêt pour les utilisateurs. Il est recommandé aux pays, lorsqu'ils compilent un ensemble particulier de données sur les statistiques du commerce de distribution et qu'ils ne sont pas en mesure de satisfaire en même temps les conditions d'exactitude et de délais, de produire une estimation provisoire, qui sera disponible juste après la fin de la période de référence mais qui sera basée sur

un contenu moins complet des données. Cette estimation sera complétée à une date ultérieure par des informations basées sur un contenu plus complet des données mais qui sera plus tardive que sa version provisoire. Si ces deux dimensions de la qualité sont compatibles, il ne sera bien sûr pas nécessaire de produire de telles estimations.

8.6. La mesure de la qualité de toutes données statistiques, et notamment des données des statistiques du commerce de distribution, n'est pas tâche facile. Les problèmes viennent des difficultés de quantifier les niveaux des différentes dimensions et de rassembler les niveaux de toutes les dimensions. Dans ces circonstances, il n'est pas possible d'obtenir une mesure quantitative unique de la qualité. En l'absence d'une telle mesure unique, les pays sont encouragés à utiliser un système de mesures ou d'indicateurs de la qualité (voir sect. B ci-dessous), pour mettre au point leurs propres cadres d'évaluation de la qualité, sur la base des approches et des dimensions susmentionnées ainsi que des circonstances spécifiques de leurs économies, et pour publier régulièrement des rapports de qualité dans le cadre de leurs métadonnées. Le cadre de qualité offre aux bureaux de statistique une méthode pratique pour fournir des données qui répondent aux besoins des différents utilisateurs, tandis que la communication d'informations sur la qualité permet aux utilisateurs de juger par eux-mêmes si un ensemble de données répond à leurs exigences particulières de qualité. Il est recommandé de procéder à un examen de la qualité des statistiques du commerce de distribution tous les quatre ou cinq ans, ou plus fréquemment en cas de changements de méthodologie importants ou de modifications des sources de données.

B. Indicateurs de qualité ou mesures directes de la qualité

8.7. *Mesures de la qualité.* Les mesures de la qualité sont les éléments qui mesurent directement un aspect particulier de la qualité. Ainsi, le délai entre la date de référence et la diffusion de statistiques du commerce de distribution est une mesure directe de la qualité. Toutefois, dans la pratique, de nombreuses mesures de la qualité peuvent être difficiles ou coûteuses à calculer. Des indicateurs de qualité peuvent alors les remplacer pour mesurer la qualité. Les mesures de la qualité et les indicateurs de qualité peuvent soit compléter soit remplacer la mesure de la qualité souhaitée.

8.8. *Indicateurs de qualité.* Les indicateurs de qualité sont des données quantitatives abrégées qui fournissent des preuves sur la qualité ou le niveau des données produites par des organismes statistiques nationaux et internationaux. Ils sont liés à la réalisation de buts ou d'objectifs particuliers. Contrairement aux statistiques ordinaires de base, les indicateurs de qualité sont généralement conceptualisés en termes de présence d'un point de référence et, du fait qu'ils sont ainsi structurés, peuvent aider à établir différents types de comparaisons.

8.9. Les indicateurs de qualité sont généralement composés d'informations qui sont un produit dérivé du processus statistique. Ils ne mesurent pas directement la qualité mais peuvent fournir suffisamment d'informations pour permettre de l'évaluer. Pour ce qui est de l'exactitude, par exemple, il est presque impossible de mesurer la distorsion due aux non-réponses, car les caractéristiques des non-répondants peuvent être difficiles et coûteuses à établir. Dans ce cas, le taux de réponse est souvent utilisé à la place de l'indicateur de qualité pour mesurer l'étendue possible de la distorsion due aux non-réponses.

8.10. Le but recherché n'est pas de tenir compte de toutes les dimensions de qualité pour toutes les données. Les pays sont au contraire encouragés à sélectionner les mesures ou les indicateurs de qualité qui donnent ensemble une évaluation des atouts généraux, des limitations et des usages appropriés d'un ensemble de données spécifique. Certains types de mesures et d'indicateurs de qualité seront produits pour chaque élément de données; ainsi, le taux de réponse par élément pour le chiffre d'affaires total (voir élément de données 5.1) sera calculé pour chaque nouvelle estimation. En revanche, d'autres ne seront produits

qu'une fois pour tous les éléments de données et ne seront réécrits qu'en cas de modification. C'est le cas par exemple dans la description des méthodes d'enquête utilisées lors de la collecte de données pour la dimension de qualité intitulée « validité méthodologique » (voir par. 8.4., f), qui serait applicable à tous les éléments de données des statistiques du commerce de distribution.

8.11. *Définir les indicateurs de qualité.* Lorsque les pays définissent les indicateurs de qualité pour les statistiques du commerce de distribution, il leur est recommandé d'assurer que ces indicateurs répondent aux critères suivants : a) ils couvrent tout ou partie des dimensions de la qualité telles que définies précédemment; b) la méthodologie employée pour leur compilation est bien établie; et c) les indicateurs sont faciles à interpréter.

8.12. *Types d'indicateurs de qualité.* Les indicateurs de qualité peuvent être classés selon leur importance de la façon suivante :

- a) *Les indicateurs clés*, qui doivent répondre aux critères donnés au paragraphe 8.11. Il s'agit par exemple du coefficient de variation, mesurant l'exactitude des statistiques du commerce de distribution obtenues par enquête par sondages, et du délai entre la fin de la période de référence et la date de la première diffusion de données, mesurant le délai de diffusion des statistiques du commerce de distribution;
- b) *Les indicateurs de soutien*, qui répondent aux critères du paragraphe 8.11, dans la mesure où ils sont considérés comme importants en tant que mesures indirectes de la qualité des données. Il s'agit par exemple de la taille moyenne des révisions entreprises entre les estimations provisoires et finales d'un ensemble particulier de données, mesurant l'exactitude des statistiques du commerce de distribution;
- c) *Les indicateurs pour analyse plus approfondie*, qui sont soumis à un examen et à une discussion plus approfondis de la part du bureau de statistique. Après une analyse approfondie des capacités du bureau de statistique et des ressources disponibles, par exemple, certains pays peuvent décider de mener une enquête de satisfaction auprès des utilisateurs et de calculer un indice de satisfaction des utilisateurs pour mesurer la pertinence des statistiques du commerce de distribution.

8.13. Il est recommandé aux pays de veiller particulièrement au maintien d'un équilibre correct entre différentes dimensions de la qualité et le nombre d'indicateurs. L'objectif de la mesure de qualité est d'avoir un ensemble limité (nombre minimal) d'indicateurs qui puissent être utilisés pour mesurer et suivre dans le temps la qualité des données du commerce de distribution produites par le bureau de statistique, et d'assurer que les utilisateurs sont dotés d'une synthèse utile de la qualité globale, sans surcharger les répondants de demandes de quantités irréalistes de métadonnées sur la qualité.

8.14. *Ensemble minimal de mesures ou d'indicateurs de qualité.* Le tableau VIII.1 ci-dessous présente un ensemble limité d'indicateurs clés⁵¹ que les pays sont encouragés à utiliser régulièrement pour mesurer la qualité des statistiques du commerce de distribution. L'utilisation de ces indicateurs est facile à mettre en œuvre et ils donnent aux utilisateurs une présentation générale claire et actualisée de la qualité globale des statistiques du commerce de distribution.

51 Pour d'autres indicateurs de qualité, voir European Statistics Code of Practice (Code de conduite pour les statistiques européennes), sur http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=2273,1,2273_47140765&_dad=portal&_schema=PORTAL; le site Web du Cadre d'évaluation de la qualité des données du FMI sur <http://dsbb.imf.org/Applications/Web/dqrs/dqrsdqaf/>; et *Guidelines for Measuring Statistical Quality* du Bureau national de statistique du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord sur <http://www.statistics.gov.uk/StatBase/Product.asp?vlnk=13578>.

Tableau VIII.1

Indicateurs clés permettant de mesurer la qualité des statistiques du commerce de distribution

Dimension de qualité	Mesure ou indicateur de qualité
Pertinence	R ₁ Identification des écarts entre les intérêts des principaux utilisateurs et les statistiques compilées du commerce de distribution en termes de concepts, couverture et précision
	R ₂ Enquêtes de satisfaction menées auprès des utilisateurs
Exactitude	A ₁ Erreurs d'échantillonnage ▶ Coefficient de variation
	A ₂ Erreurs autres que d'échantillonnage ▶ Taux de réponse des unités ▶ Taux de réponse par élément
	A ₃ Taux de réponse en quantité (pourcentage du total des ventes déclarées)
	A ₄ Nombre et taille moyenne des révisions des données sur le commerce de distribution
Délais de diffusion	T ₁ Délai entre la fin de la période de référence et la date de la première diffusion (ou la diffusion des résultats finals) des données sur le commerce de distribution
Validité méthodologique	MS ₁ . Nombre et taux de divergences par rapport aux normes statistiques internationales concernées dans les concepts et les procédures de mesure utilisés lors de la collecte et de la compilation de statistiques du commerce de distribution
Cohérence	CO ₁ Comparaison et utilisation conjointe de données du commerce de distribution analogues provenant de différentes sources
Accessibilité	AC ₁ Nombre et types de moyens utilisés pour la diffusion de statistiques du commerce de distribution
	AC ₂ Ensembles de données de statistiques du commerce de distribution mis à disposition, par voie de diffusion, en pourcentage du total des ensembles de données de statistiques du commerce de distribution produits

C. Métadonnées sur les statistiques du commerce de distribution

8.15. *Contenu des données statistiques.* En général, les données statistiques comprennent les données suivantes :

- a) *Microdonnées* : données portant sur les caractéristiques des unités d'une population, telles que les établissements, collectées par recensement ou par enquête;
- b) *Macrodonnées* : données obtenues à partir de microdonnées en les regroupant ou en les agrégeant, telles que le nombre total d'établissements ou la valeur ajoutée totale;
- c) *Métadonnées* : données qui décrivent les microdonnées, les macrodonnées ou d'autres métadonnées.

8.16. *Métadonnées.* Le terme « métadonnées » définit toutes les informations utilisées pour décrire d'autres données. Une définition très courte de ce terme est donc « données sur des données ». Les descriptions de métadonnées vont au-delà de la pure forme et du contenu des données et englobent les réalités administratives concernant les données (qui les a créées et quand), et la façon dont elles ont été collectées et traitées avant d'être diffusées ou stockées dans une base de données. De plus, les métadonnées facilitent la recherche efficace et la localisation des données.

8.17. *Métadonnées statistiques.* Les métadonnées statistiques décrivent ou rassemblent des données statistiques, c'est-à-dire des microdonnées, des macrodonnées ou d'autres métadonnées. Elles facilitent le partage, la mise en question et la compréhension de données

statistiques pendant toute la durée de vie des données. Elles font aussi référence à toute description méthodologique sur la façon dont les données sont collectées et manipulées. Pour les éléments de données des statistiques du commerce de distribution, par exemple, les métadonnées comprennent le nom de l'élément de donnée, l'unité d'où provient l'information, les sources de données, des informations sur les classifications utilisées et les ruptures de séries, des définitions et les méthodologies utilisées dans leur compilation. Les métadonnées jouent un rôle essentiel pour l'interprétation des données statistiques. Sans métadonnées appropriées, il ne serait pas possible de comprendre parfaitement les données statistiques.

8.18. *Métadonnées et qualité.* Il existe une relation bidirectionnelle entre les métadonnées et la qualité. D'un côté, les métadonnées décrivent la qualité des statistiques. De l'autre, les métadonnées sont elles-mêmes une composante de la qualité, qui améliore la disponibilité et l'accessibilité des données statistiques.

8.19. *Utilisateurs et utilisations des métadonnées.* Il existe de nombreux types d'utilisateurs et d'utilisations pour tout ensemble de données. La large gamme d'utilisateurs et d'utilisations possibles implique qu'il faut répondre à un vaste spectre d'obligations en matière de métadonnées. En tant que fournisseur de données, le bureau de statistique doit en particulier mettre à disposition suffisamment de métadonnées pour permettre aux utilisateurs les moins expérimentés comme aux plus avertis d'évaluer facilement les données et leur qualité. Il est recommandé aux pays d'accepter une segmentation des utilisateurs en groupes et une approche organisée par couches pour la présentation des métadonnées, dans laquelle chaque couche successive donne plus de précisions. À titre de segmentation minimale, les métadonnées aux deux niveaux suivants sont recommandées :

- a) *Métadonnées structurelles* présentées comme une partie intégrante des tableaux de données;
- b) *Métadonnées de référence* donnant des précisions sur le contenu et la qualité des données qui peuvent accompagner les tableaux ou être présentées séparément via l'Internet ou dans des publications occasionnelles.

8.20. *Utilisation de métadonnées pour favoriser la comparabilité internationale des données.* Les métadonnées fournissent un mécanisme qui permet de comparer les pratiques nationales lors de la compilation de statistiques. Cela peut aider et encourager les pays à mettre en œuvre des normes internationales et à adopter des méthodes optimales pour compiler des statistiques dans des secteurs particuliers. Une meilleure harmonisation des approches adoptées par différents pays améliorera la qualité générale et la couverture des principaux indicateurs statistiques.

8.21. *Objectifs des métadonnées des statistiques du commerce de distribution.* L'objectif le plus fondamental des métadonnées est d'aider les utilisateurs de statistiques du commerce de distribution à interpréter, comprendre et analyser les données, même s'ils n'ont pas eux-mêmes participé au processus de production de ces données. En d'autres termes, les métadonnées des statistiques du commerce de distribution doivent aider les utilisateurs à transformer les données statistiques en informations. Les métadonnées des statistiques du commerce de distribution aident aussi les producteurs de statistiques. La nouvelle connaissance acquise en interprétant les données peut aussi conduire à des perfectionnements aussi bien de la production (en réduisant les coûts et en améliorant la qualité des données) que de la diffusion (par la diffusion de données complètes, en temps voulu, accessibles et fiables).

8.22. *Composantes des métadonnées.* Pour diffuser des statistiques complètes du commerce de distribution, leurs métadonnées correspondantes doivent comprendre les six composantes suivantes : a) couverture des données, périodicité et délai de diffusion; b) accès du public; c) intégrité des données diffusées; d) qualité des données; e) méthodologie simplifiée; et f) formats de diffusion. Chacune de ces composantes peut être caractérisée par quelques éléments contrôlables qui peuvent être observés par les utilisateurs de statistiques.

8.23. Les pays sont encouragés à accorder à l'élaboration des métadonnées une forte priorité et à considérer que leur diffusion fait partie intégrante de la diffusion des statistiques du commerce de distribution. De plus, il est recommandé de mettre au point et d'adopter, compte tenu du caractère intégré de la méthode de compilation des statistiques économiques, un système cohérent et une approche structurée en matière de métadonnées dans tous les secteurs de statistiques économiques, en veillant à améliorer leur quantité et leur couverture.

8.24. Diverses organisations internationales comme le Fonds monétaire international (FMI), l'Office statistique des Communautés européennes (Eurostat) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ont mis au point des normes en matière de métadonnées et ont regroupé des métadonnées pour différents secteurs des statistiques. D'autres orientations sur les métadonnées à des fins liées aux statistiques du commerce de distribution seront élaborées et présentées dans le prochain manuel intitulé *Statistiques du commerce de distribution : manuel des compilateurs*. Les normes techniques du SDMX (Statistical Data and Metadata Exchange ou échange de données et de métadonnées statistiques⁵²) et des indications axées sur le contenu proposent des nomenclatures et des formats communs pour l'échange et le partage de données et métadonnées statistiques utilisant la technologie moderne. Pour réduire la charge des rapports internationaux, il est recommandé de diffuser les données et les métadonnées nationales en utilisant la technologie du Web et les normes SDMX.

⁵² Pour plus d'informations sur le SDMX, voir <http://www.sdmx.org/>.

Chapitre IX

Diffusion

A. Rapports nationaux

9.1. *Diffusion des données.* La diffusion des données est l'une des principales activités auxquelles participent les bureaux nationaux de statistique. C'est un moyen non seulement de fournir aux responsables politiques, aux hommes d'affaires et à d'autres utilisateurs, des informations statistiques de qualité mais aussi d'inciter les répondants à participer à des enquêtes statistiques. Si les bureaux nationaux de statistique ont le pouvoir légal de collecter et diffuser des informations statistiques, ils ont aussi l'obligation de protéger la confidentialité des répondants.

9.2. *Confidentialité statistique.* La plupart des informations sur des unités statistiques individuelles classées dans la section G de la CITI, Rev.4, qui sont soit directement collectées par des bureaux de statistique soit obtenus à partir d'autres sources, sont considérées comme confidentielles. La confidentialité statistique est nécessaire pour acquérir et conserver la confiance de ceux qui doivent répondre aux enquêtes statistiques et de ceux qui utilisent les informations statistiques.

9.3. Le principe 6 des *Principes fondamentaux de la statistique officielle des Nations Unies* prévoit, au sujet de la gestion de la confidentialité statistique que :

Les données individuelles collectées pour l'établissement des statistiques par les organismes qui en ont la responsabilité, qu'elles concernent des personnes physiques ou des personnes morales, doivent être strictement confidentielles et ne doivent être utilisées qu'à des fins statistiques.

9.4. Les dispositions légales régissant la confidentialité statistique au niveau national sont énoncées dans les lois statistiques ou d'autres réglementations gouvernementales supplémentaires des pays. Les définitions nationales de la confidentialité et les règles d'accès aux microdonnées peuvent être différentes mais elles doivent être compatibles avec ce principe fondamental. Cela concerne particulièrement les pays où la distinction entre l'utilisation statistique et non statistique des microdonnées n'est pas respectée par une longue tradition, ou n'est pas établie par une législation.

9.5. Les données du commerce de distribution sont généralement diffusées par le bureau national de statistique sous forme de différents tableaux statistiques. La confidentialité statistique est protégée si les données présentées sous forme de tableau ne permettent pas aux unités statistiques d'être identifiées directement ou indirectement, ce qui divulguerait des informations personnelles. L'identification directe est possible si les données d'une seule unité statistique sont communiquées dans une cellule, alors que l'identification indirecte peut se produire si des données personnelles peuvent être obtenues à partir des données diffusées (parce qu'il y a, par exemple, trop peu d'unités dans une cellule, ou à cause de la prédominance d'une ou deux unités dans une cellule). Pour déterminer si une unité statistique est identifiable, il faut tenir compte de tous les moyens qui pourraient raisonnablement être utilisés par une tierce partie pour l'identifier⁵³.

⁵³ Voir définition de la confidentialité donnée par Eurostat, telle qu'énoncée dans le chap. V (Confidentialité statistique) du Conseil de l'Union européenne, Règlement n° 322/97 du 17 février 1997 sur les statistiques communautaires; et Règlement du Conseil n° 1588/90 du 11 juin 1990 sur la transmission des données soumises à la confidentialité statistique.

9.6. *Contrôle de la divulgation des statistiques.* Les techniques de contrôle de la divulgation des statistiques sont l'ensemble des méthodes utilisées pour réduire le risque de divulgation d'informations sur des unités données. S'il est vrai que l'application de telles méthodes se produit au stade de la diffusion, elles concernent néanmoins tous les stades du processus de production statistique.

9.7. Les techniques de contrôle de la divulgation des statistiques au stade de la diffusion sont généralement basées sur la restriction de la quantité de données ou sur la modification de la diffusion de données. Les méthodes de contrôle de la divulgation visent à atteindre un équilibre optimal entre l'amélioration de la protection de la confidentialité et la réduction de la qualité des données. Différents types de données posent différents types de problèmes de confidentialité et nécessitent inévitablement différentes solutions. Sur la base des directives internationales disponibles⁵⁴ dans ce secteur, les pays sont encouragés à mettre au point leurs propres méthodes de divulgation des statistiques qui répondent le mieux à leurs circonstances spécifiques. On trouvera des exemples des méthodes le plus fréquemment utilisées dans le paragraphe 9.8 ci-dessous.

⁵⁴ Voir *Principes et lignes directrices concernant la gestion de la confidentialité et de l'accès aux microdonnées*, document de référence rédigé pour la Commission de statistique lors de sa trente-huitième session, qui s'est tenue à New York du 27 février au 2 mars 2007 (<http://unstats.un.org/unsd/statcom/sc2007.htm>).

9.8. *Méthodes de protection de la confidentialité.* La première mesure à prendre pour contrôler la divulgation des statistiques dans les tableaux de données, consiste à identifier les cellules sensibles. Les cellules sensibles sont celles qui tendent à révéler directement ou indirectement des informations sur certaines unités statistiques (voir par. 9.5). Les pratiques le plus couramment appliquées pour protéger les données confidentielles contre toute divulgation sont :

- a) *L'agrégation.* Une cellule confidentielle située dans un tableau est regroupée avec une autre cellule et l'information est alors diffusée pour l'agrégat et non pour les deux cellules distinctes. Cela conduit souvent, par exemple, à regrouper des données du commerce de distribution classées au niveau des catégories de la CITI, et qui sont confidentielles, avec des données appartenant à une autre catégorie, et à les présenter et diffuser au niveau du groupe de la CITI;
- b) *Suppression.* La suppression consiste à retirer des enregistrements d'une base de données ou un tableau qui contient des données confidentielles. C'est une méthode qui permet aux statisticiens de ne pas publier les valeurs dans les cellules sensibles, tout en publiant les valeurs d'origine dans les autres (suppression primaire). La suppression d'une cellule dans un tableau empêche toutefois d'effectuer le calcul des totaux pour les plus hauts niveaux auxquels cette cellule appartient. Dans ce cas, d'autres cellules doivent aussi être supprimées pour garantir la protection des valeurs dans le cadre des cellules primaires, ce qui conduit à une suppression secondaire;
- c) *Autres méthodes.* L'arrondi contrôlé et la perturbation sont des techniques plus perfectionnées pour protéger la confidentialité des données. L'arrondi contrôlé permet aux statisticiens de modifier la valeur d'origine de chaque cellule en l'arrondissant à la valeur supérieure ou inférieure, à un multiple proche d'un numéro de base. La perturbation constitue une variante de programmation linéaire de la technique d'arrondi contrôlé.

9.9. Dans les cas où les pays préfèrent la suppression comme méthode de protection de la confidentialité des données du commerce de distribution, il est recommandé de déclarer toute donnée jugée confidentielle de façon très détaillée au niveau de classification juste au-dessus qui protège la confidentialité de façon adéquate, si les données sont présentées par activités, ou au niveau d'agrégation juste au-dessus pour toute autre caractéristique. Cette technique vise à protéger la confidentialité mais elle doit aussi permettre de perdre le moins d'informations possible.

9.10. *Confidentialité des entreprises complexes.* Dans le cas de grandes entreprises commerciales, il conviendra de prendre des mesures rigoureuses pour respecter la confidentialité. En général, les grandes unités sont plus faciles à identifier que les petites et ont une plus forte probabilité d'être sélectionnées dans les enquêtes sur le commerce; de plus, leurs données ont le plus de chances de prédominer sur les totaux dans un certain nombre de cellules, ce qui permet de les identifier.

9.11. *Règles de confidentialité concernant les données du commerce de distribution.* Les règles de protection de la confidentialité des données du commerce de distribution doivent être conformes aux dispositions prévues par la législation et les pratiques nationales des pays. Les deux facteurs suivants devront au moins être pris en compte pour définir les règles de confidentialité : *a)* nombre d'unités dans une cellule de tabulation; et *b)* prédominance de la contribution d'une unité ou de plusieurs unités sur la valeur totale d'une cellule de tabulation. Une décision relative à la définition exacte des critères de confidentialité, par exemple en termes de nombre d'unités par cellule et de pourcentage de prédominance, est laissée aux bureaux nationaux de statistique. Dans certains cas, les règles de confidentialité peuvent être assouplies en demandant l'autorisation du ou des répondants prédominants de permettre au bureau de statistique de divulguer les données.

9.12. *Internationalisation de la confidentialité.* Les données collectées et diffusées par des organisations internationales dépendent dans une large mesure de la qualité et du degré d'exhaustivité des données fournies par les pays concernés. La question de la confidentialité ne revêt donc pas seulement une dimension nationale mais sa portée devient aussi internationale, et ce pour les raisons suivantes : *a)* haut degré d'intérêt pour les comparaisons entre pays; *b)* internationalisation des utilisateurs de données statistiques (organisations internationales comprises); et *c)* augmentation de la diffusion de données sur Internet. Il y a donc une demande croissante de données sur les pays à un niveau très détaillé et dans certains cas, même, une demande de microdonnées sur les pays.

9.13. *Calendrier de diffusion des données.* La production d'informations statistiques donne généralement lieu à un compromis entre les délais de préparation des informations et l'exactitude ainsi que le niveau de précision des données publiées. L'un des facteurs essentiels, pour le maintien de bonnes relations entre les bureaux nationaux de statistique, en tant que producteurs de statistique du commerce de distribution, et le monde des utilisateurs, est donc l'élaboration d'un calendrier approprié de l'établissement et de la diffusion des données. Comme c'est important pour mesurer le délai de diffusion, qui est l'une des dimensions de la qualité des statistiques du commerce de distribution (voir par. 8.4, *e*), il est recommandé aux pays de mettre au point et d'annoncer à l'avance les dates précises auxquelles les statistiques du commerce de distribution seront diffusées. Le calendrier de publication prévu devra être diffusé sur le site Web du bureau de statistique du pays concerné au début de chaque année.

9.14. Les éléments les plus importants à prendre en compte pour déterminer le calendrier d'établissement et de diffusion des statistiques du commerce de distribution sont notamment :

- a)* La planification de la collecte de données initiales provenant des grandes enquêtes menées sur le commerce de distribution;
- b)* Dans quelle mesure les données provenant des principales sources sont soumises à des révisions;
- c)* La planification de la préparation de documents de politique économique nationale importants qui ont besoin de données sur le commerce de distribution;
- d)* Les modes de diffusion des données (dans la presse, sur support électronique ou papier).

9.15. Les délais de diffusion des données initiales mensuelles, trimestrielles et annuelles sur le commerce de distribution varient considérablement d'un pays à l'autre, ce qui traduit principalement des attitudes différentes sur les compromis entre délais de diffusion, fiabilité et exactitude. Conformément aux bonnes pratiques applicables en la matière, les pays sont encouragés à diffuser leurs données initiales mensuelles 45 jours après la fin du mois en question; leurs données trimestrielles 3 mois après la fin du trimestre; et leurs données annuelles, 18 mois après la fin de l'année. Les données mensuelles et trimestrielles doivent porter sur un mois ou un trimestre distinct. La plupart des pays utilisent un système séparé pour l'établissement de statistiques annuelles du commerce de distribution. Dans ce cas, les données pour le quatrième trimestre (ou pour le douzième mois) doivent être publiées individuellement et ne doivent pas être obtenues en calculant la différence entre les totaux annuels et la somme des trois premiers trimestres (ou des 11 premiers mois).

9.16. *Révisions des données.* Les révisions sont un élément essentiel des pratiques d'un pays en matière d'établissement de statistiques du commerce de distribution. Leur production résulte du compromis entre le délai de diffusion des données publiées et leur fiabilité, leur exactitude et leur exhaustivité. Pour résoudre ces problèmes, les bureaux de statistique établissent des données provisoires qui sont ensuite révisées lorsque de nouvelles informations plus précises sont disponibles. Même si, en général, des révisions répétées peuvent être perçues comme ayant un effet négatif sur la fiabilité des données officielles du commerce de distribution, les efforts entrepris pour les éviter en produisant des données exactes mais dont le délai de diffusion est très long, ne répondront finalement pas aux besoins des utilisateurs. Il faut souligner que les révisions des données du commerce de distribution sont produites dans l'intérêt des utilisateurs, pour leur fournir des données qui soient rapidement diffusées et aussi exactes que possible. Les révisions concernent à la fois les statistiques du commerce de distribution annuelles et à court terme mais elles sont plus significatives pour les données à court terme.

9.17. *Causes de révision des données.* En général, il existe deux types de révisions : a) les révisions résultant de procédures statistiques « normales » (par exemple la disponibilité de nouvelles informations, les changements de méthodologie, les changements de sources de données, les changements d'année de base, etc.); et b) les révisions sous forme de correction des erreurs qui peuvent se produire dans les données sources ou dans le traitement. Pour les révisions normales de données statistiques (également appelées révisions courantes), les pays doivent élaborer une politique de révision. À tout moment, le bureau de statistique peut décider de procéder à une révision spéciale, en plus des révisions normales des données statistiques, pour réévaluer les données ou étudier de manière approfondie de nouvelles structures économiques. De telles révisions sont effectuées à des intervalles de temps irréguliers et plus longs. Il arrive souvent qu'elles nécessitent des changements dans la série chronologique qui remontent parfois jusqu'au début de la série, si l'on veut conserver la cohérence méthodologique. Il est recommandé aux bureaux statistiques nationaux de notifier ces révisions au préalable aux utilisateurs, en précisant les raisons de ces révisions et en donnant des informations sur leur impact sur les données.

9.18. *Politique de révision.* Pour régler les problèmes liés aux révisions des données du commerce de distribution, les pays sont encouragés à élaborer une politique de révision qui soit bien conçue, soigneusement gérée et bien coordonnée avec d'autres secteurs des statistiques. L'élaboration d'une politique de révision doit viser non pas à empêcher les révisions mais plutôt à fournir aux utilisateurs les informations nécessaires pour procéder aux révisions de façon plus systématique. L'absence de coordination et de planification des révisions est considérée par les utilisateurs comme un problème de qualité. Les aspects essentiels d'une politique de révision bien établie sont un calendrier prédéterminé, une stabilité raisonnable d'année en année, l'ouverture, la notification à l'avance des raisons et des effets, et la facilité d'accès des utilisateurs à une série chronologique suffisamment longue de données

révisées, ainsi qu'à une documentation adéquate sur les révisions incluses dans les publications et les bases de données statistiques.

9.19. *Pratiques recommandées pour les révisions de données.* Une bonne politique de révision est reconnue comme un aspect important d'une bonne gouvernance dans le domaine des statistiques, car elle aidera non seulement les utilisateurs nationaux des données mais favorisera aussi la cohérence internationale. En vue d'aider les pays qui n'ont pas encore présenté une telle politique, les bonnes pratiques suivantes sont recommandées⁵⁶ :

- a) Il faut organiser des consultations avec les utilisateurs pour connaître leurs points de vue sur les pratiques de révisions;
- b) Indiquer clairement et brièvement quand il faut s'attendre à des révisions et pourquoi elles doivent être facilement accessibles aux utilisateurs;
- c) Le cycle de révision actuelle doit être relativement stable d'année en année;
- d) Les grandes révisions conceptuelles et méthodologiques doivent généralement être introduites tous les quatre à six ans, en mettant en balance le besoin de changement et l'intérêt des utilisateurs;
- e) Les révisions doivent porter sur plusieurs années dans le passé pour produire une série chronologique cohérente;
- f) La documentation sur les révisions doit être aisément accessible aux utilisateurs;
- g) Il faut rappeler aux utilisateurs l'ampleur des révisions probables en fonction des expériences du passé;
- h) Lorsqu'une erreur se produit lors de la communication ou du traitement des données, la révision doit avoir lieu de façon transparente et en respectant les délais.

9.20. *Formats de diffusion.* L'une des clés de l'utilité des statistiques du commerce de distribution est la mise à disposition de données et donc sa large diffusion. Les données peuvent être diffusées à la fois sur support électronique et dans des publications sur papier. Il est recommandé aux pays de choisir le format de diffusion qui convient le mieux aux besoins de leurs utilisateurs. Les communiqués de presse concernant des statistiques du commerce de distribution doivent par exemple être diffusés de façon à faciliter leur rediffusion par les médias; des statistiques plus complètes ou plus détaillées doivent être diffusées sur support électronique et/ou papier. Si les ressources le permettent, les statistiques en cours et des séries chronologiques plus longues peuvent être organisées et consultées (gratuitement ou non) via des bases de données électroniques tenues à jour par le bureau de statistique. Outre les statistiques qui sont régulièrement diffusées, le bureau de statistique peut mettre à la disposition des utilisateurs, sur demande, des données concernant le commerce de distribution. À certaines fins spécifiques, des tabulations de données peuvent être spécialement conçues (classification d'activités non usuelles, types spécifiques d'unités, etc.). Il est conseillé aux pays d'assurer que les utilisateurs soient clairement informés de la disponibilité de statistiques supplémentaires et des procédures pour les obtenir.

9.21. *Diffusion de métadonnées.* La mise en place de métadonnées appropriées et d'une évaluation adéquate de la qualité des statistiques du commerce de distribution est aussi importante pour les utilisateurs que la communication de données. Les pays sont encouragés à suivre les recommandations prévues au chapitre VIII sur la qualité des données et les métadonnées concernant les statistiques du commerce de distribution et à élaborer et diffuser des métadonnées comprenant les composantes suivantes : a) couverture des données, périodicité et délai de diffusion; b) accès du public; c) intégrité des données diffusées; d) qualité des données; e) méthodologie simplifiée; et f) formats de diffusion. Il est recommandé aux pays d'indiquer dans les métadonnées tous les écarts par rapport aux normes et directives statistiques admises sur le plan international. Les métadonnées des statistiques

⁵⁶ Pour plus de précisions, voir Organisation de coopération et de développement économiques, *Manuel sur la communication et la présentation de données et de métadonnées* (Paris, 2007), chap.7, « Directives sur les principales pratiques de communication ».

du commerce de distribution doivent être facilement accessibles sur des sites Web et/ou des publications des bureaux de statistique. Les pays peuvent envisager de mettre au point différents niveaux de précision des métadonnées pour répondre aux exigences et aux besoins d'utilisateurs spécialisés⁵⁶.

⁵⁶ Pour plus de précisions sur la communication de données et de métadonnées, voir Organisation de coopération et de développement économiques, *Manuel sur la communication et la présentation de données et de métadonnées* (Paris, 2007).

B. Rapports internationaux

9.22. Les pays sont encouragés à communiquer leurs données concernant le commerce de distribution sur leurs sites Web ou à les diffuser sur le plan international dès qu'elles sont mises à la disposition des utilisateurs nationaux.

9.23. Les tableaux IX.1, IX.2 et IX.3 ci-dessous présentent une liste d'éléments de données sur les statistiques du commerce de distribution recommandée à des fins de diffusion internationale, ainsi que leur niveau de précision et leur périodicité.

Tableau IX.1

Liste d'éléments de données sur les statistiques du commerce de distribution pour diffusion internationale, avec périodicité annuelle

Numéro de l'élément	Élément de données	Niveau de précision	Conditions minimales (en termes de CITI, Rev.4)	Délai
A Démographie				
1.10	Nombre d'entreprises	Réparti par activité et catégorie de taille	Niveau à trois chiffres pour la répartition par activité Niveau à un chiffre pour la répartition par catégorie de taille	18 mois
B Emploi				
2.1	Nombre total de personnes employées	Réparti par activité et catégorie de taille	Niveau à trois chiffres pour la répartition par activité Niveau à un chiffre pour la répartition par catégorie de taille	18 mois
2.1.3	Nombre total d'employés	Réparti par activité et catégorie de taille	Niveau à trois chiffres pour la répartition par activité Niveau à un chiffre pour la répartition par catégorie de taille	18 mois
C Rémunération des salariés				
3.1	Salaires en espèces et en nature des employés	Répartis par activité	Niveau à trois chiffres	18 mois
H Production				
8.1	Production brute aux prix de base	Répartie par activité	Niveau à trois chiffres	18 mois
8.1.1	Marge brute	Répartie par activité	Niveau à trois chiffres	18 mois
J Valeur ajoutée				
10.1	Valeur ajoutée totale aux prix de base	Répartie par activité	Niveau à trois chiffres	18 mois
K Formation brute de capital fixe				
			Niveau à un chiffre	18 mois

Tableau IX.2

Liste d'éléments de données sur les statistiques du commerce de distribution pour diffusion internationale, avec périodicité trimestrielle

Numéro de l'élément	Élément de données	Niveau de précision	Conditions minimales (en termes de CITI, Rev.4)	Délai
B	Emploi			
2.1	Nombre total de personnes employées	Réparti par activité	Niveau à deux chiffres	3 mois
2.1.3	Nombre total d'employés	Réparti par activité	Niveau à deux chiffres	3 mois
C	Rémunération des salariés			
3.1	Salaires en espèces et en nature des employés	Répartis par activité	Niveau à deux chiffres	3 mois
E	Chiffre d'affaires, ventes, expéditions, recettes pour services et autres revenus			
5, a	Chiffre d'affaires, ventes, expéditions, recettes pour services et autres revenus	Répartis par activité	Niveau à deux chiffres	3 mois

Tableau IX.3

Liste d'éléments de données sur les statistiques du commerce de distribution pour diffusion internationale, avec périodicité mensuelle

Numéro de l'élément	Élément de données	Niveau de précision	Conditions minimales (en termes de CITI, Rev.4)	Délai
	Indices du chiffre d'affaires du commerce de gros et de détail (valeur et/ou volume)	Répartis par activité	Niveau à deux chiffres	45 jours pour le commerce de détail (division 47 de la CITI, Rev.4); 60 jours pour le commerce de gros et le commerce de véhicules à moteur (divisions 45 et 46 de la CITI, Rev.4)

Annexe I

Liste d'éléments de données à utiliser dans les statistiques du commerce de distribution

A. Démographie

1, a Caractéristiques des unités statistiques

Numéro de l'élément	Élément de données
1.1	Code d'identification
1.2	Emplacement
1.3	Durée d'exploitation
1.4	Type d'organisation économique
1.4.1	Entreprise à établissement unique
1.4.2	Entreprise à plusieurs établissements
1.4.2.1	Nombre d'établissements de l'entreprise à plusieurs établissements
1.5	Type d'organisation juridique et propriété
1.5.1	Entreprises constituées en société sauf partenariats à responsabilité limitée et coopératives
1.5.1.1	Propriété publique
1.5.1.1.1	Du gouvernement central
1.5.1.1.2	D'un gouvernement d'État
1.5.1.1.3	D'un gouvernement local
1.5.1.2	National privé
1.5.1.3	Sous contrôle étranger
1.5.2	Coopératives et partenariats à responsabilité limitée
1.5.2.1	Propriété publique
1.5.2.1.1	Du gouvernement central
1.5.2.1.2	D'un gouvernement d'État
1.5.2.1.3	D'un gouvernement local
1.5.2.2	National privé
1.5.2.3	Sous contrôle étranger
1.5.3	Organisations à but non lucratif
1.5.3.1	Propriété publique
1.5.3.1.1	Du gouvernement central

* Cet élément sera souvent établi par le bureau de statistique à partir d'autres éléments de données collectées. Dans certains cas, il se peut que les pays préfèrent inclure l'élément dans le questionnaire, par exemple, pour vérifier l'exactitude des autres chiffres fournis.

Numéro de l'élément	Élément de données
1.5.3.1.2	D'un gouvernement d'État
1.5.3.1.3	D'un gouvernement local
1.5.3.2	National privé
1.5.3.3	Sous contrôle étranger
1.5.4	Entreprises non constituées en société <i>dont</i> :
1.5.4.1	Entreprises du secteur non structuré
1.61*	Taille
1.7	Type d'activité
1.8	Type d'unité
1.8.1	Principale unité de production
1.8.2	Unité auxiliaire
1.9	Type d'exploitation
1.9.1	Commerce de gros
1.9.1.1	Commerce de gros pour compte propre
1.9.1.1.1	Commerce de gros spécialisé
1.9.1.1.2	Commerce de gros non spécialisé
1.9.1.2	Activités d'intermédiaires
1.9.2	Commerce de détail
1.9.2.1	Commerce de détail en magasins
1.9.2.1.1	Magasins spécialisés
1.9.2.1.2	Magasins non spécialisés
1.9.2.2	Commerce de détail hors magasins
1.9.2.2.1	Commerce de détail sur éventaires ou marchés
1.9.2.2.2	Autres

1, b Nombre d'unités statistiques

Numéro de l'élément	Élément de données
1.10*	Nombre d'entreprises
1.10.1*	Entreprise à plusieurs établissements
1.10.1.1*	Nombre d'établissements
1.10.2*	Entreprise à établissement unique

B. Emploi

2, a Nombre de personnes employées

Numéro de l'élément	Élément de données
2.1*	Nombre total de personnes employées <i>dont</i> :
2.1.1	Propriétaires exploitants
2.1.2	Travailleurs familiaux non rémunérés
2.1.3	Employés <i>dont</i> :

Numéro de l'élément	Élément de données
2.1.3.1.1	Employés engagés dans la recherche et développement
2.1.3.1.3	Employés engagés dans le développement de logiciels et de bases de données
2.1.3.1.5	Employés engagés dans le gros entretien et la formation de capital fixe pour compte propre
2.2	Nombre d'employés loués
2.3*	Nombre total de personnes employées dans le secteur non structuré
2.3.1	Employés dans le secteur non structuré
2.3.2	Autres personnes employées dans le secteur non structuré

* Cet élément sera souvent établi par le bureau de statistique à partir d'autres éléments de données collectées. Dans certains cas, il se peut que les pays préfèrent inclure l'élément dans le questionnaire, par exemple, pour vérifier l'exactitude des autres chiffres fournis.

2, b Nombre moyen de personnes employées

Numéro de l'élément	Élément de données
2.4	Nombre moyen de personnes employées <i>dont</i> :
2.4.1	Nombre moyen d'employés

2, c Heures ouvrées

Numéro de l'élément	Élément de données
2.5	Heures ouvrées par employés <i>dont</i> :
2.5.1.1	Employés engagés dans la recherche et développement
2.5.1.3	Employés engagés dans le développement de logiciels et de bases de données
2.5.1.5	Employés engagés dans la formation de capital fixe pour compte propre et le gros entretien
2.6	Heures ouvrées par employés loués

C. Rémunération des salariés

3. Rémunération des salariés

Numéro de l'élément	Élément de données
3.1	Salaires en espèces et en nature des employés <i>dont</i> :
3.1.1.1	Employés engagés dans la recherche et développement
3.1.1.3	Employés engagés dans le développement de logiciels et de bases de données
3.1.1.5	Employés engagés dans la formation de capital fixe pour compte propre et le gros entretien
3.2	Paiements aux administrateurs des entreprises constituées en société pour leur présence aux réunions
3.3	Cotisations d'assurance sociale dues par les employeurs

D. Autres dépenses

4, a Achats de biens et services

Numéro de l'élément	Élément de données
4.1	Coût des matières premières et des fournitures sauf gaz, combustibles et électricité <i>dont</i> :
4.1.1	Achats ou réceptions de matières premières et fournitures provenant d'autres entreprises
4.1.2	Valeur des matières premières et fournitures livrées par d'autres établissements de la même entreprise
4.1.3	Coût des matériaux pour la formation de capital fixe pour compte propre et le gros entretien <i>dont</i> :
4.1.3.1	Pour la recherche et développement
4.1.3.3	Pour le développement de logiciels et de bases de données
4.1.3.5	Pour la formation de capital fixe pour compte propre et le gros entretien
4.2	Coût du gaz, des combustibles et de l'électricité achetée
4.2.1	Coût de certains combustibles et gaz achetés
4.2.2	Coût de l'électricité achetée
4.3	Coût des services d'eau et d'eaux usées
4.3.1	Coût de l'eau achetée
4.3.3	Coût des services d'eaux usées achetés
4.4	Achats de services hors location
4.4.1	Coût des services industriels achetés et également livrés par d'autres établissements de la même entreprise
4.4.1.1	Services d'entretien, de réparation et d'installation (sauf construction)
4.4.1.2	Travaux contractuels et avec commission
4.4.1.2.1	Rémunérations payées pour emploi loué
4.4.2	Coût des services non industriels achetés et également livrés par d'autres établissements de la même entreprise
4.4.2.1	Entretien et réparation des bâtiments et structures
4.4.2.2	Services de communication
4.4.2.3	Services de transport
4.4.2.4	Services de publicité et de promotion
4.4.2.5	Services financiers (paiements d'intérêts exclus)
4.4.2.9	Autres services non industriels
4.5	Achats de biens et services à revendre dans l'état de leur réception
4.5.1	Combustibles achetés pour la revente sans autre traitement
4.5.2	Véhicules automobiles et pièces de motocycles utilisées uniquement pour des activités de réparation et d'entretien
4.5.3	Tous les autres biens achetés pour la revente sans autre traitement
4.5.4	Services achetés pour la revente sans autre traitement
4.6	Paiements de loyer
4.6.1	Paiements de loyer pour machines et matériel
4.6.2	Paiements de loyer pour habitations et structures
4.7	Primes d'assurance dommages dues sur la propriété de l'établissement

E. Chiffre d'affaires, ventes, expéditions, recettes pour services et autres revenus

5, a Chiffre d'affaires, ventes, expéditions, recettes pour services et autres revenus

Numéro de l'élément	Élément de données
5.1	Ventes/chiffre d'affaires/valeur des expéditions, y compris transferts à d'autres établissements de la même entreprise
5.1.1	Vente/chiffre d'affaires/valeur des expéditions des biens produits par l'établissement
5.1.2	Vente/chiffre d'affaires/valeur des expéditions de tous les biens et services achetés pour la revente dans l'état de leur réception
5.1.2.1	Ventes de cartes cadeaux
5.1.3	Commissions et rémunérations provenant de la vente de biens et services pour le compte d'autres personnes
5.1.4	Recettes pour travaux industriels effectués ou services industriels rendus à des tiers
5.1.4.1	Travaux contractuels et avec commission
5.1.4.2	Services d'entretien, de réparation et d'installation (sauf construction)
5.2	Autres revenus
5.2.1	Revenus de la location de machines et de matériel
5.2.2	Revenus de la location de bâtiments
5.2.3	Autres revenus non classés ailleurs
5.3*	Valeur des actifs fixes pour compte propre

* Cet élément sera souvent établi par le bureau de statistique à partir d'autres éléments de données collectées. Dans certains cas, il se peut que les pays préfèrent inclure l'élément dans le questionnaire, par exemple, pour vérifier l'exactitude des autres chiffres fournis.

5, b Commerce électronique

Numéro de l'élément	Élément de données
5.4	Vente/chiffre d'affaires/valeur des expéditions/recettes pour services ou autres revenus du commerce électronique

5, c Éléments de données sur la quantité

Numéro de l'élément	Élément de données
Q5.1	Valeur du chiffre d'affaires par catégories de produits

F. Stocks

6. Stocks

Numéro de l'élément	Élément de données
6.1*	Stocks totaux
6.1.1	Au début de la période
6.1.2	À la fin de la période
6.1.3*	Changements de stocks (positifs ou négatifs)

* Cet élément sera souvent établi par le bureau de statistique à partir d'autres éléments de données collectées. Dans certains cas, il se peut que les pays préfèrent inclure l'élément dans le questionnaire, par exemple, pour vérifier l'exactitude des autres chiffres fournis.

Numéro de l'élément	Élément de données
6.2	Stocks de matériaux, combustibles et fournitures
6.2.1	Au début de la période
6.2.2	À la fin de la période
6.2.3*	Changements de stocks (positifs ou négatifs)
6.3	Travaux en cours
6.3.1	Au début de la période
6.3.2	À la fin de la période
6.3.3*	Changements de stocks (positifs ou négatifs)
6.4	Stocks de produits finis
6.4.1	Au début de la période
6.4.2	À la fin de la période
6.4.3*	Changements de stocks (positifs ou négatifs)
6.5	Stocks de biens achetés pour la revente dans leur état de réception
6.5.1	Au début de la période
6.5.2	À la fin de la période
6.5.3*	Changements de stocks (positifs ou négatifs)

G. Taxes et subventions

7. Autres taxes et subventions sur la production

Numéro de l'élément	Élément de données
7.1	Taxes
7.1.1	Autres taxes sur la production
7.2	Subventions reçues
7.2.1	Subventions sur les produits
7.2.2	Autres subventions sur la production

H. Production

8. Production

Numéro de l'élément	Élément de données
8.1*	Production brute aux prix de base
8.1.1*	Marge brute

I. Consommation intermédiaire et données du recensement

9. Consommation intermédiaire et données du recensement

Numéro de l'élément	Élément de données
9.1*	Consommation intermédiaire aux prix des acheteurs

J. Valeur ajoutée

10. Valeur ajoutée totale et valeur ajoutée du recensement

Numéro de l'élément	Élément de données
10.1*	Valeur ajoutée totale aux prix de base

* Cet élément sera souvent établi par le bureau de statistique à partir d'autres éléments de données collectées. Dans certains cas, il se peut que les pays préfèrent inclure l'élément dans le questionnaire, par exemple, pour vérifier l'exactitude des autres chiffres fournis.

K. Formation brute de capital fixe

11. Actifs, dépenses en capital, remboursements et amortissement

Numéro de l'élément	Élément de données
11.1	Valeur brute des actifs fixes (aux coûts d'acquisition) au début de la période
11.1.1	Habitations
11.1.2	Autres bâtiments et structures
11.1.3	Machines et matériel
11.1.3.1	Moyens de transport
11.1.3.2	Matériel de TIC
11.1.3.3	Autres machines et matériel
11.1.4	Produits bénéficiant du droit de propriété intellectuelle
11.1.4.1	Recherche et développement
11.1.4.2	Exploration et évaluation minières
11.1.4.3	Logiciels informatiques et bases de données
11.1.4.4	Œuvres originales du spectacle, des lettres ou des arts
11.1.4.5	Autres
11.2	Dépenses en capital sur des actifs fixes neufs ou usagés (acquisitions) pendant la période
11.2.1	Habitations
11.2.2	Autres bâtiments et structures
11.2.3	Machines et matériel
11.2.3.1	Moyens de transport
11.2.3.2	Matériel de TIC
11.2.3.3	Autres machines et matériel
11.2.4	Produits bénéficiant du droit de propriété intellectuelle
11.2.4.1	Recherche et développement
11.2.4.2	Exploration et évaluation minières
11.2.4.3	Logiciels informatiques et bases de données
11.2.4.4	Œuvres originales du spectacle, des lettres ou des arts
11.2.4.5	Autres
11.3	Valeur brute des actifs fixes vendus, remboursés et mis au rebut (cessions) pendant la période
11.3.1	Habitations
11.3.2	Autres bâtiments et structures
11.3.3	Machines et matériel
11.3.3.1	Moyens de transport

Numéro de l'élément	Élément de données
11.3.3.2	Matériel de TIC
11.3.3.3	Autres machines et matériel
11.3.4	Produits bénéficiant du droit de propriété intellectuelle
11.1.4.1	Recherche et développement
11.1.4.2	Exploration et évaluation minières
11.1.4.3	Logiciels informatiques et bases de données
11.3.4.4	Œuvres originales du spectacle, des lettres ou des arts
11.3.4.5	Autres
11.4	Amortissement
11.4.1	Habitations
11.4.2	Autres bâtiments et structures
11.4.3	Machines et matériel
11.4.3.1	Moyens de transport
11.4.3.2	Matériel de TIC
11.4.3.3	Autres machines et matériel
11.4.4	Produits bénéficiant du droit de propriété intellectuelle
11.1.4.1	Recherche et développement
11.1.4.2	Exploration et évaluation minières
11.1.4.3	Logiciels informatiques et bases de données
11.4.4.4	Œuvres originales du spectacle, des lettres ou des arts
11.4.4.5	Autres
11.5*	Valeur brute des actifs fixes à la fin de la période
11.5.1*	Habitations
11.5.2*	Autres bâtiments et structures
11.5.3*	Machines et matériel
11.5.3.1	Moyens de transport
11.5.3.2	Matériel de TIC
11.5.3.3	Autres machines et matériel
11.5.4*	Produits bénéficiant du droit de propriété intellectuelle
11.1.4.1	Recherche et développement
11.1.4.2	Exploration et évaluation minières
11.1.4.3	Logiciels informatiques et bases de données
11.5.4.4	Œuvres originales du spectacle, des lettres ou des arts
11.5.4.5*	Autres

* Cet élément sera souvent établi par le bureau de statistique à partir d'autres éléments de données collectées. Dans certains cas, il se peut que les pays préfèrent inclure l'élément dans le questionnaire, par exemple, pour vérifier l'exactitude des autres chiffres fournis.

Annexe II

Liste d'activités en termes de CITI, Rev.4, exclues du champ des divisions et catégories concernées du commerce de distribution

Les activités suivantes sont considérées soit comme la transformation de produits soit comme ne faisant pas partie des divisions et des catégories concernées du commerce de distribution et *sont exclues* :

1. Division 45 : Commerce de gros et de détail; réparation de véhicules automobiles et de motocycles :

- Vente au détail de carburant automobile et de produits lubrifiants ou de refroidissement
- Location de véhicules automobiles ou motocycles

CITI, Rev.4, catégorie	Activité exclue
4510	Commerce de gros et de détail de pièces et accessoires de véhicules automobiles, voir 4530 Location de véhicules automobiles avec chauffeur, voir 4922 Location de camions avec chauffeur, voir 4923 Location de véhicules automobiles et de camions avec chauffeur, voir 7710
4520	Rechapege et reconstruction de pneumatiques, voir 2211
4530	Vente au détail de carburant automobile, voir 4730
4540	Commerce de gros de bicyclettes et pièces et accessoires apparentés, voir 4649 Commerce de détail de bicyclettes et pièces et accessoires apparentés, voir 4763 Location de motocycles, voir 7730 Réparation et entretien de bicyclettes, voir 9529

2. Division 46 : Commerce de gros, sauf de véhicules automobiles et de motocycles :

- Commerce de gros de véhicules automobiles, caravanes et motocycles, ainsi que d'accessoires de véhicules automobiles (voir division 45)
- Location de produits (voir division 77)
- Emballage de produits solides et embouteillage de produits liquides ou gazeux, mélange et filtrage compris, pour des tierces parties (voir catégorie 8292)

CITI, Rev.4, catégorie	Activité exclue
4610	Commerce de gros en compte propre, voir groupes 462 à 466 et 469 Activités des commissionnaires pour des véhicules automobiles, voir 4510 Ventes aux enchères de véhicules automobiles, voir 4510 Vente au détail par des commissionnaires hors magasin, voir 4799 Activités des agents d'assurance, voir 6622 Activités des agents immobiliers, voir 6820
4620	Commerce de gros des fibres de textiles, voir 4669

CITI, Rev.4, catégorie	Activité exclue
4630	Mélange de vins ou alcools distillés, voir 1101, 1102
4641	Commerce de gros de bijoux et de produits en cuir, voir 4649 Commerce de gros de fibres de textiles, voir 4669
4649	Commerce de gros de cassettes audio et vidéo, CD, DVD vierges, voir 4652 Commerce de gros de matériel de radiodiffusion et télédiffusion, voir 4652 Commerce de gros de meubles de bureau, voir 4659
4651	Commerce de gros de pièces électroniques, voir 4652 Commerce de gros de machines et matériel de bureau, (sauf ordinateurs et matériel périphérique), voir 4659 Commerce de gros de machines commandées par ordinateurs, voir 4659
4652	Commerce de gros de cassettes audio et vidéo, CD, DVD enregistrés, voir 4649 Commerce de gros d'électronique grand public, voir 4649 Commerce de gros d'ordinateurs et de matériel périphérique informatique, voir 4651
4659	Commerce de gros de véhicules automobiles, remorques et caravanes, voir 4510 Commerce de gros de pièces de véhicules automobiles, voir 4530 Commerce de gros de motos, voir 4540 Commerce de gros de bicyclettes, voir 4649 Commerce de gros d'ordinateurs et de matériel périphérique, voir 4651 Commerce de gros de pièces électroniques et de matériel téléphonique et de communication, voir 4652
4662	Commerce de gros de ferraille, voir 4669
4663	Collecte de déchets domestiques et industriels, voir groupe 381 Traitement des déchets, destinés non pas à être utilisés dans un processus de fabrication industrielle, mais à être éliminés, voir groupe 382 Traitement des déchets et des articles au rebut et autres articles pour les transformer en matières premières secondaires lorsqu'un véritable processus de transformation est nécessaire (les matières premières secondaires qui en résultent peuvent servir directement au processus de fabrication industrielle, mais ne constituent pas un produit final), voir 3830 Démontage d'automobiles, d'ordinateurs, de télévisions et autre matériel pour récupération des matériaux, voir 3830 Broyage d'automobiles par processus mécanique, voir 3830 Démolition de navires, voir 3830 Vente au détail d'articles d'occasion, voir 4774

3. Division 47 : Commerce de détail, sauf de véhicules automobiles et de motos :

- Vente de produits agricoles par des agriculteurs (voir division 01)
- Fabrication et vente de produits qui sont généralement classés dans la catégorie fabrication des divisions 10-32
- Vente de véhicules automobiles, motos et leurs pièces détachées (voir division 45)
- Commerce de céréales, minerais, pétrole brut, produits chimiques industriels, fer et acier, et machines et matériel industriels (voir division 46)
- Vente de produits alimentaires et boissons pour consommation sur place et vente de produits alimentaires à emporter (voir division 56)
- Location de biens personnels et domestiques au grand public (voir groupe 772)

CITI, Rev.4, catégorie	Activité exclue
4711	Vente au détail de carburant en combinaison avec des produits alimentaires, boissons, etc., les ventes de carburant étant prédominantes, voir 4730
4721	Fabrication de produits de boulangerie-pâtisserie, avec cuisson sur place, voir 1071

CITI, Rev.4, catégorie	Activité exclue
4730	Commerce de gros de combustibles, voir 4661 Vente au détail de carburant en combinaison avec des produits alimentaires, boissons, etc., les ventes de produits alimentaires et boissons étant prédominantes, voir 4711 Vente au détail de gaz de pétrole liquéfié pour la cuisine ou le chauffage, voir 4773
4741	Vente au détail de cassettes et disques vierges, voir 4762
4751	Vente au détail de vêtements, voir 4771
4753	Vente au détail de dalles en liège, voir 4752
4759	Vente au détail d'antiquités, voir 4774
4761	Vente au détail de livres d'occasion ou de livres anciens, voir 4774
4764	Vente au détail de consoles de jeux vidéos, voir 4741 Vente au détail de logiciels non personnalisés, jeux vidéos compris, voir 4741
4771	Vente au détail de textiles, voir 4751
4774	Vente au détail de véhicules automobiles d'occasion, voir 4510 Activités de ventes aux enchères sur Internet et autres ventes aux enchères hors magasins (de détail), voir 4791, 4799 Activités de prêts sur gages, voir 6492
4781	Vente au détail de produits alimentaires préparés pour consommation immédiate (vente ambulante de produits alimentaires), voir 5610
4799	Livraison de produits par des magasins, voir groupes 471 à 477

Annexe III

Identification de l'activité principale d'une unité statistique par la méthode descendante du commerce de gros et de détail

Exemple

Une unité statistique peut exercer les activités suivantes :

Section	Division	Groupe	Catégorie	Description de la catégorie	Part de la valeur ajoutée (pourcentage)	
G	46	465	4651	Commerce de gros d'ordinateurs, de matériel informatique périphérique et de logiciels	10	
			4741	Vente au détail d'ordinateurs, d'unités périphériques, de logiciels et de matériel de télécommunication en magasins spécialisés	8	
				4742	Vente au détail de matériel audio et vidéo en magasins spécialisés	15
			475	4759	Vente au détail d'appareils électroménagers, meubles, matériel d'éclairage et autres articles ménagers en magasins spécialisés	4
			476	4761	Vente au détail de livres, journaux et papeterie en magasins spécialisés	3
				4762	Vente au détail d'enregistrements musicaux et vidéo en magasins spécialisés	12
			479	4791	Vente au détail via des entreprises de vente par correspondance ou par Internet	35
			N	77	772	7722

L'activité principale est alors déterminée comme suit :

Étape 1. Identifier la section

Section G	Commerce de gros et de détail; réparation de véhicules automobiles et motocycles	87
Section N	Activités de services administratifs et de soutien	13

Étape 2. Identifier la division (dans la section G)

Division 46	Commerce de gros, sauf de véhicules automobiles et motocycles	10
Division 47	Commerce de détail, sauf de véhicules automobiles et motocycles	77

Étape 3. Identifier le groupe (dans la division 47)**Étape 3, a. Identifier le commerce en magasin ou hors magasin (dans la division 47)**

Groupes 471 à 477	Commerce de détail en magasins	42
Groupes 478-479	Commerce de détail hors magasins	35

Étape 3, b. Identifier le commerce spécialisé ou non spécialisé (dans les groupes 471 à 477)

Recalculer les parts de valeur ajoutée relative au total du commerce de détail :

4741	= 8 % / 77 %	10
4742	= 15 % / 77 %	19
4759	= 4 % / 77 %	5
4761	= 3 % / 77 %	4
4762	= 12 % / 77 %	16

Seules quatre catégories représentent une part de 5 % ou plus. L'unité est donc classée dans la vente de détail spécialisée.

Étape 3, c. Identifier le groupe (dans le commerce de détail spécialisé)

Groupe 474	Vente au détail de matériel d'information et de communication en magasins spécialisés	23
Groupe 475	Vente au détail d'autres biens d'équipement ménager en magasins spécialisés	4
Groupe 476	Vente au détail de biens culturels et de loisirs en magasins spécialisés	15

Note : Pour identifier la part la plus importante, peu importe si l'on utilise les chiffres d'origine ou les chiffres recalculés pour la valeur ajoutée.

Étape 4. Identifier la catégorie (dans le groupe 474)

Catégorie 4741	Vente au détail d'ordinateurs, d'unités périphériques, de logiciels et de matériel de télécommunications en magasins spécialisés	8
Catégorie 4742	Vente au détail de matériel audio et vidéo en magasins spécialisés	15

L'activité principale est donc **4742 : Vente au détail de matériel audio et vidéo en magasins spécialisés.**

Références

Canada

Quality Assurance Framework (Cadre d'assurance qualité). Ottawa, Statistics Canada, 2002.

États-Unis d'Amérique

Thomas L. Mesenbourg, Directeur adjoint chargé des programmes économiques du Bureau du recensement, *Mesure du commerce électronique : définitions, concepts de base et plans de mesure*. Washington, D.C., US Census Bureau, 2000.

Finlande

Quality Guidance for Official Statistics, 2nd revised edition. Helsinki, Statistics Finland, 2007.

Fonds monétaire international

Adrian M. Bloem, Robert J. Dippelsman et Nils Ø. Mæhle, *Manuel des comptes nationaux trimestriels : concepts, sources statistiques et compilation*. Washington, D.C., Fonds monétaire international, 2001.

Nations Unies

Classification centrale des produits (CPC), Version 2. Statistical Papers, n° 77, Ver. 2. Numéro de vente : E.08.XVII.7.

Principes fondamentaux des statistiques officielles. New York, Commission de statistique des Nations Unies, 1994. À consulter sur <http://unstats.un.org/unsd/dnss/gp/fundprinciples.aspx>.

International Recommendations for Construction Statistics. Statistical Papers, n° 47, Rev.1. Numéro de vente : E.97.XVII.11. 1997.

International Recommendations for Industrial Statistics. Statistical Papers, n° 48, Rev.1. Numéro de vente : E.83.XVII.8. 1983.

International Recommendations on Statistics of the Distributive Trades and Services. Statistical Papers, n° 57. Numéro de vente : E.75.XVII.9. 1975.

Classification internationale type, par industrie, de toutes les succursales d'activité économique (CITI), Rev.4. Statistical Papers, n° 4, Rev.4. Numéro de vente : E.08.XVII.25.

Links between Business Accounting and National Accounting: Handbook of National Accounting. Studies in Methods, n° 76. Numéro de vente : E.00.XVII.13. 2000.

Organization and Conduct of Distributive Trade Surveys. Studies and Methods, n° 19. Numéro de vente : E.77.XVII.3.

Principes et directives pour la gestion de la confidentialité statistique et l'accès aux microdonnées, document de base préparé pour la Commission de statistique lors de sa trente-huitième session. 2007. À consulter sur <http://unstats.un.org/unsd/statcom/sc2007.htm>.

Principes régissant les activités statistiques internationales. New York, Division de statistique des Nations Unies, 2005. À consulter sur http://unstats.un.org/unsd/methods/statorg/Principles_stat_activities/principles_stat_activities.asp.

Rapport de la Commission de statistique sur sa trente-septième session (7-10 mars 2006). *Official Records of the Economic and Social Council, 2006, Supplement n° 4*. E/2006/24. Chap. I, sect. C, décision 37/102 sur les statistiques du commerce de distribution. À consulter aussi sur <http://unstats.un.org/unsd/statcom/sc2006.htm>.

Strategies for Measuring Industrial Structure and Growth. Studies in Methods, n° 65. Numéro de vente : E.94.XVII.11. 1994.

Système de comptabilité nationale, 2008. Version électronique disponible sur le site Web de la Division de statistique des Nations Unies : <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/default.asp>.

Office statistique des Communautés européennes (Eurostat)

Règlement du Conseil (Euratom, CEE) n° 1588/90 du 11 juin 1990 relatif à la transmission des données soumises à la confidentialité statistique à l'Office statistique des Communautés européennes. *Journal officiel* L 151, 15/06/1990 P. 0001 – 0004. À consulter sur <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31990R1588:EN:HTML>.

Règlement du Conseil (CE, Euratom) n° 58/97 du 20 décembre 1996 concernant les statistiques commerciales structurelles. *Journal officiel* L 014, 17/01/1997 P. 0001 – 0024. À consulter sur <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31997R0058:EN:HTML>.

Règlement du Conseil (CE) n° 322/97 du 17 février 1997 relatif aux statistiques communautaires. *Journal officiel* L 052, 22/02/1997 P. 0001-0007. À consulter sur <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31997R0322:EN:HTML>.

Règlement du Conseil (CE) n° 1165/98 du 19 mai 1998 concernant les statistiques à court terme. *Journal officiel* L 162, 05/06/1998 P. 0001-0015. À consulter sur <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31998R1165:EN:HTML>.

Règlement du Conseil (CE) n° 2700/98 du 17 décembre 1998 concernant les définitions des caractéristiques pour les statistiques commerciales structurelles. *Journal officiel* L 344, 18/12/1998 P. 0049-0080. À consulter sur <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31998R2700:EN:HTML>.

European System of Accounts: ESA 1995. Luxembourg, Office des publications officielles des Communautés européennes, 1996.

Directives de l'Eurostat relatives à la correction des variations saisonnières. Présentées lors de la neuvième réunion du Groupe de travail sur les euro-indicateurs, Luxembourg, 4 et 5 décembre 2006.

Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. European Methodologies and Working Papers. Luxembourg, Office des publications officielles des Communautés européennes, 2007. À consulter sur http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1073,46587259&_dad=portal&_schema=PORTAL&p_product_code=KS-RA-07-010.

Handbook on the Design and Implementation of Business Surveys. Luxembourg, Office des publications officielles des Communautés européennes, 1998.

Handbook on Price and Volume Measures in National Accounts. Luxembourg, Office des publications officielles des Communautés européennes, 2001.

Handbook on Quarterly National Accounts. Luxembourg, Office des publications officielles des Communautés européennes, 1999.

Manual of Recommendations on Business Registers. 2003. À consulter sur http://circa.europa.eu/irc/dsis/bmethods/info/data/new/embs/registers/embs1_5.html.

Organisation de coopération et de développement économiques

Compilation Manual for an Index of Service Production. Paris, Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2007. À consulter sur http://www.OCDE.org/findDocument/0,2350,en_2649_34257_1_119669_1_1_1,00.html.

Manuel sur la communication et la présentation de données et de métadonnées. Paris, OCDE, 2007. À consulter sur http://www.OCDE.org/findDocument/0,2350,en_2649_34257_1_119669_1_1_1,00.html.

Manuel de Frascati : méthode type proposée pour les enquêtes sur la recherche et le développement expérimental. Paris, OCDE, 2002.

Mesurer l'économie de l'information. OCDE, 2002. À consulter sur www.OCDE.org/sti/measuring-infoeconomy.

Organisation internationale du Travail

Résolution concernant les statistiques des heures de travail, adoptée par la Dixième conférence internationale des statisticiens du travail (11 octobre 1962). À consulter sur <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/res/index.htm>.

Résolution concernant les statistiques de la population active, de l'emploi, du chômage et du chômage partiel, adoptée par la Treizième conférence internationale des statisticiens du travail, (octobre 1982). À consulter sur <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/res/index.htm>.

Résolution concernant la classification internationale de la situation de l'emploi, adoptée par la Quinzième conférence internationale des statisticiens du travail (janvier 1993). À consulter sur <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/res/index.htm>.

Résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur non structuré, adoptée par la Quinzième conférence internationale des statisticiens du travail (janvier 1993). À consulter sur <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/res/index.htm>.

Manuel sur la mesure de l'économie non observée. Paris, OCDE, 2002. À consulter sur http://www.OCDE.org/findDocument/0,2350,en_2649_34257_1_119669_1_1_1,00.html.

Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord

Guidelines for Measuring Statistical Quality, Version 3.1. Londres, Office for National Statistics, 2007.

