

Ventes de détail de véhicules à moteur usagés.*—Il est généralement reconnu dans le commerce de l'automobile que la vente d'un véhicule à moteur neuf au Canada suppose celle de deux voitures usagées. L'exactitude de cette proportion est confirmée par les résultats d'un relevé spécial du commerce de détail de l'automobile en 1937 auquel ont contribué directement 3,426 distributeurs au détail de véhicules à moteur au pays. Vendeurs et distributeurs déclarent un total de 413,043 voitures automobiles vendues pour la somme de \$245,277,623 en 1937 dont 141,881† sont des voitures neuves vendues pour la somme de \$157,671,890†, soit une moyenne de \$1,111 chacune, et 271,162, des voitures usagées pour \$87,605,733 ou une moyenne de \$323 chacune. Le total des voitures vendues se divise donc dans la proportion de 34.4 p.c. de voitures neuves et de 65.6 de voitures usagées, ou en moyenne, 1.91 voiture usagée pour chaque voiture neuve.

La proportion de voitures usagées par rapport aux véhicules neufs vendus varie considérablement d'une région à l'autre. Dans les régions où la concentration de véhicules à moteur en proportion de la population est plus grande, cette proportion est habituellement élevée et dans celles où il y a moins de véhicules usagés à échanger en paiement partiel de voitures neuves, elle est plus basse. La proportion de voitures usagées vendues par rapport aux neuves varie de 1.53 dans la province de Québec, où la population par véhicule-moteur enregistrée est la plus élevée, à 2.16 en Ontario où elle est la plus basse. Un tableau faisant voir les ventes de véhicules à moteur neufs et usagés dans les différentes provinces en 1937 paraît à la page 644 de l'Annuaire de 1939. Il n'existe pas de données comparables pour les années ultérieures.

Financement des ventes de véhicules à moteur au Canada.*—Les corporations financières jouent au Canada un rôle important dans la distribution en détail tant des véhicules à moteur neufs que des véhicules usagés. Elles offrent aux clients des facilités de crédit sans lesquelles ils ne pourraient pas acheter s'ils devaient payer comptant et à d'autres qui, bien que pouvant payer comptant, trouvent plus commode de recourir à des paiements échelonnés. Elles rendent aussi de précieux services aux vendeurs d'automobiles en assumant risques et inconvénients qui caractérisent les ventes à tempérament, permettant ainsi aux vendeurs d'opérer avec moins de capital qu'il n'en serait autrement nécessaire.

Les statistiques sur le financement sont compilées chaque mois d'après les rapports de toutes les grandes compagnies financières du Canada qui sont engagées dans l'achat de comptes, contrats ou billets provenant de la vente au détail de véhicules-moteur. L'ensemble des données mensuelles indique que 176,578 véhicules à moteur (y compris les voitures neuves et les voitures usagées) ont été financées pour une somme de \$75,235,793 en 1940. Ces chiffres révèlent une augmentation de 15.3 p.c. en nombre et de 19.9 p.c. en valeur sur les 153,107 voitures financées pour \$62,768,746 en 1939. Des véhicules à moteur neufs au nombre de 42,982 ont été financés pour \$33,473,397 ou une moyenne de \$779 chacun. Il y a également eu 133,596 véhicules usagés dont les ventes ont été financées pour le montant de \$41,762,396 ou \$313 chacun.

En 1940, 32.9 p.c. de tous les véhicules à moteur neufs vendus au Canada ont passé par les mains des corporations financières. Le montant correspondant de financement s'élève à 22.5 p.c. de la valeur marchande totale de toutes les voitures neuves. Les ventes totales de véhicules usagés ne sont connues que pour 1937, alors

* Voir renvoi p. 518.

† Ces chiffres sont calculés d'après les rapports des marchands particulièrement désignés pour ce relevé spécial et ne concordent pas avec ceux des tableaux 26 et 27, lesquels ont été obtenus des manufacturiers et monteurs.