

Le «démarchage» est la mieux connue des méthodes de «vente directe» et il figure pour 63.4% (\$655.8 millions) du montant total de \$1,034.1 millions (tableaux 18.10 et 18.11) dépensé par les consommateurs au titre de la vente directe en 1973, en plus des \$38,239.2 millions dépensés dans les points de vente au détail ordinaires.

La vente par «correspondance» est un autre mode de vente directe par lequel les détaillants spécialisés entrent en rapport avec le consommateur. En 1973, les ventes totales se sont élevées à \$154.7 millions, figurant pour 15.0% de l'ensemble des ventes directes; les principaux produits vendus étaient des livres (\$48.9 millions), des abonnements à des journaux et magazines (\$34.2 millions), des disques et cassettes (\$23.3 millions) et une grande variété d'appareils ménagers, de livres, de longues-vues, d'appareils de photographie, de bijouterie, de montres, de radios, etc., achetés par les titulaires de cartes de crédit des sociétés pétrolières (\$20.6 millions). Il y a lieu de noter que les chiffres ne prennent pas en compte les ventes par correspondance avec l'étranger ni les ventes des grands magasins canadiens.

Parmi les autres méthodes de vente directe qui évitent le magasin de détail ordinaire et qui sont prises en compte dans le milliard de dollars indiqué ci-haut comme valeur totale des ventes, sont les ventes effectuées dans les salles de montre et les établissements des fabricants et des producteurs primaires (\$189.9 millions), les ventes de produits divers effectuées par des éventaires installés temporairement en bordure des routes ou dans les marchés, lors d'expositions et de foires, ainsi que les ventes de repas et de boissons alcooliques à bord des avions, des trains et des bateaux (\$33.6 millions).

18.1.2 Financement des ventes et crédit à la consommation

Financement des ventes. Le secteur du commerce de détail est assorti d'institutions financières qui facilitent les achats à tempérament du consommateur, en particulier dans les cas des biens durables très coûteux comme les automobiles et les appareils ménagers. Statistique Canada établit depuis longtemps des statistiques à part sur le financement à tempérament de la vente au détail effectué par les entreprises de financement des ventes, notamment dans le secteur de l'automobile. Les entreprises visées par ces statistiques sont les sociétés indépendantes de financement des ventes, les succursales de financement des ventes des entreprises de fabrication d'automobiles, de camions et de machines agricoles et les services de financement des ventes des sociétés de prêts à la consommation.

Ne sont pas prises en compte dans ces statistiques les données sur le financement des ventes à tempérament par les sociétés d'acceptation qui sont des succursales de grandes entreprises de détail, ou qui sont associées exclusivement à ces dernières. L'activité de financement des ventes de ce genre de société est considérée comme un prolongement de la fonction commerciale, et les statistiques à cet égard sont comprises dans les montants à recevoir déclarés par les grands magasins et autres établissements de vente au détail. A la fin de 1974, une douzaine environ de ces sociétés d'acceptation ont déclaré des montants à recevoir d'une valeur de \$1,065 millions, pour des achats de biens de consommation par l'entremise des points de vente au détail qui leur sont associés.

A la fin de 1974, le secteur du financement des ventes, tel que définit ci-haut, détenait des créances actives d'une valeur de \$3,020 millions au titre du financement de l'achat à tempérament de biens de consommation (\$1,198 millions) et de biens commerciaux et industriels (\$1,822 millions) (tableau 18.12). Au cours de l'année, il avait accru ses achats de nouveaux effets de commerce de \$2,530 millions, soit \$1,104 pour les biens de consommation et \$1,426 pour les biens d'usage commercial et industriel.

Depuis 1970, la part des effets de commerce relatifs aux biens de consommation dans les portefeuilles des sociétés de financement des ventes a été modifiée en faveur du financement des biens commerciaux et industriels (de 46% du total en 1970 à 60%). Bien qu'elles demeurent actives dans le financement des achats de voitures particulières, le montant de leurs créances à cet égard s'établissant à \$1,222 millions à la fin de 1974, les sociétés de financement des ventes ont cédé avec le temps une part croissante de leur activité aux banques à charte, qui détiennent actuellement des créances d'une valeur de \$2,969 millions.

Crédit à la consommation. Le crédit à la consommation est accordé au moyen de prêts en espèces, de valeur reçue sous forme de biens ou services, ou de l'usage de cartes de crédit, par les entreprises qui consentent ce genre de crédit à des particuliers à des fins non commerciales en échange d'une promesse de payer par la suite, généralement par des versements qui