

ces opérations. Les entreprises qui ont plus d'une activité, par exemple vente en gros et vente au détail ou vente en gros et fabrication, sont considérées comme étant essentiellement des entreprises de gros si la plus grande part de leur marge brute (différence entre le montant total des ventes et le prix de revient des produits vendus) est attribuable au commerce de gros.

La statistique du commerce de gros mesure le volume total du commerce de gros au Canada, c'est-à-dire le volume d'affaires global (ventes intérieures et ventes à l'exportation) de toutes les entreprises de gros en activité au pays, qu'il s'agisse d'entreprises canadiennes ou de filiales de sociétés étrangères. Le volume d'affaires total calculé par Statistique Canada ne saurait correspondre de façon absolue à la valeur des biens acheminés par le secteur du commerce de gros de l'économie, étant donné que des entreprises de gros vendent parfois à d'autres entreprises de gros, si bien que la valeur d'une même marchandise peut être comptée plus d'une fois.

Selon certaines caractéristiques communes, chaque établissement et point de vente en gros est classé dans l'une ou l'autre des catégories d'exploitation suivantes: intermédiaires en produits primaires (céréales, bétail, fourrures non traitées, poisson, tabac en feuilles et bois à pâte, y compris les coopératives de commercialisation); grossistes (acheteurs et vendeurs de biens à leur propre compte); agents et courtiers (acheteurs et vendeurs de biens pour le compte de tiers moyennant commission); services de vente des fabricants (bureaux de vente en gros appartenant à des entreprises manufacturières qui s'en servent pour la commercialisation de leurs propres produits); ou stockistes et distributeurs par camion de produits pétroliers (vente en gros de produits du pétrole).

Les grossistes, qui figurent pour 60% environ du volume total du commerce de gros, ont réalisé en 1978 des ventes estimées à \$62,023 millions, ce qui représente une augmentation de 11.6% par rapport à 1977 (\$55,576 millions). Les transactions portant sur les biens industriels comptaient pour \$33,725 millions en 1978, et celles portant sur les biens de consommation pour \$28,298 millions. Les données de 1976-78 figurent au tableau 19.18.

Ventes de matériel et outillage agricoles. Des données sont recueillies chaque année auprès des fabricants et importateurs de matériel et d'outillage agricoles. La valeur des ventes est établie en fonction du prix d'achat des marchands avant déduction des escomptes de caisse de ces derniers; la valeur des reprises, les primes de rendement et les ventes à l'exportation ne sont pas prises en compte. La valeur des pièces de rechange vendues en 1977 (\$161.7 millions) dépassait de 4.5% le montant correspondant de 1976 (\$154.7 millions).

En 1977, les ventes de matériel agricole ont régressé de 0.8% pour s'établir à \$1,124.6 après avoir atteint un niveau record de \$1,134.0 millions en 1976. Les deux produits les plus importants étaient les tracteurs agricoles, dont les ventes se sont élevées à \$430.6 millions, soit 38.3% du volume total des ventes, et les machines à récolter dont les ventes ont totalisé \$245.2 millions, soit 21.8% de l'ensemble des ventes de matériel et d'outillage agricoles en 1977.

Machines et matériel de construction. Les ventes de machines et matériel de construction comprennent les ventes des distributeurs canadiens, les ventes directes des fabricants aux utilisateurs ultimes (au prix de vente final réel) et les recettes provenant de la location de matériel. En 1977, les nouvelles machines mises sur le marché (vente directe ou première location) ont été évaluées à \$1,638.4 millions, soit 4.8% de plus qu'en 1976 (tableau 19.20). Les ventes de machines d'occasion ont augmenté de 10.8%, atteignant \$268.0 millions en 1977 contre \$241.8 millions en 1976. Le revenu de la location s'est accru de 22.8% pour passer de \$123.5 millions à \$151.6 millions. Sur les \$1,638.4 millions déclarés, \$619.1 millions représentaient des pièces de rechange et des pièces usables. L'article le plus important en ce qui touche la valeur des ventes était les tracteurs sur chenilles: 2,351 ont été mis sur le marché, représentant une valeur totale de \$172.9 millions. Les ventes de matériel neuf par les distributeurs se sont élevées à \$1,505.6 millions, et les ventes des fabricants à \$132.8 millions.