

l'augmentation la plus forte, soit 44.9 %. La progression de 26.4 % dans le commerce de détail s'explique surtout par les hausses spectaculaires des ventes et recettes nettes des pharmacies et des magasins de matériel informatique et audio. La popularité des magasins de produits automobiles auprès des mécaniciens amateurs a été l'un des éléments déterminants de la progression de 23.4 % enregistrée par le secteur des services et produits automobiles.

17.2.7 Organismes de bienfaisance

Un programme a été conçu en 1980 pour englober tous les organismes de bienfaisance enregistrés auprès de Revenu Canada en vertu de l'article 149 de la Loi de l'impôt sur le revenu. Sont compris tous les groupements et toutes les fondations de bienfaisance dont le mandat est d'aider les pauvres, les handicapés et les perturbés, de promouvoir la religion, la santé ou l'éducation, ou d'exercer quelque activité que ce soit dans l'intérêt de la collectivité.

Au total, 39,965 organismes de bienfaisance ont déclaré des recettes de \$5.8 milliards et des dépenses de \$5.3 milliards. Les groupements religieux ont réalisé des recettes de \$2.4 milliards et les établissements d'assistance sociale, de \$1.4 milliard. Les organismes communautaires ont déclaré \$810 millions, les établissements de santé, \$670 millions, les établissements d'enseignement, \$480 millions et les organisations diverses, \$90 millions.

17.3 Commerce de gros

Les grossistes ont pour activité principale l'achat de marchandises en vue de les revendre à des détaillants, industries, commerçants, institutions, professionnels, exploitants agricoles, exportateurs ou autres grossistes. Ils peuvent aussi servir d'intermédiaires dans ces opérations. Les entreprises qui ont plusieurs activités, 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 d'affaires global de toutes les entreprises de gros en activité au pays, qu'il s'agisse d'entreprises canadiennes ou de filiales de sociétés étrangères, et englobe les ventes intérieures et les ventes à l'exportation. 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 de gros est classé dans l'une ou l'autre des deux principales catégories d'exploitation suivantes:

Les grossistes, dont l'activité principale consiste à acheter et à vendre des biens pour leur propre compte.

Cette catégorie comprend notamment les expéditeurs directs ou les grossistes spécialisés en expédition directe, les grossistes spécialisés en exportation, les grossistes spécialisés en importation, les grossistes spécialisés en vente par correspondance, les grossistes spécialisés en vente au moyen d'étalages placés chez les clients ou les distributeurs en gros de marchandises générales d'une chaîne volontaire.

Les agents et courtiers, dont l'activité principale est d'acheter et de vendre des biens pour le compte de tiers moyennant commission. Il peut s'agir d'une société de vente aux enchères, d'un agent à commission pour la vente de marchandises, d'un agent ou courtier en importation, d'un agent ou courtier en exportation, d'un représentant de fabricants, d'un agent d'achat ou d'un acheteur à demeure, ou d'un agent de vente.

17.3.1 Grossistes

Les grossistes, qui répondent pour 80 % environ du volume total du commerce, ont réalisé en 1981 des ventes estimées à \$147.9 milliards, ce qui représente une augmentation de 34.9 % par rapport à 1979 (\$109.6 milliards). Les hausses du volume les plus notables, au cours de cette période de deux ans, ont été enregistrées par les grossistes en produits agricoles (93.4 %), les grossistes en produits pétroliers (57.0 %), les grossistes non précisés ailleurs (44.6 %), les grossistes en meubles de maison et accessoires d'ameublement (34.4 %) et les grossistes en machines, matériel et fournitures électriques (33.9 %). Seuls les grossistes en sciages et matériaux de construction ont accusé une baisse (-1.6 %). Certaines augmentations ont même dépassé la moyenne nationale de 34.9 %: en Ontario (35.6 %), au Manitoba (35.7 %), en Saskatchewan (75.2 %), en Alberta (67.8 %) et en Colombie-Britannique avec le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest (41.4 %). Si l'on tient compte de la situation géographique, en 1981 les établissements de vente en gros au Québec et en Ontario ont répondu pour 58.8 % du volume total du commerce, ceux installés dans les provinces de l'Atlantique pour 4.3 %, et les grossistes de l'Ouest du Canada ont vu leur part grimper à 36.9 % contre 33.3 % en 1979.

Les tableaux 17.15 et 17.16 présentent le volume de commerce des établissements de vente en gros pour certaines années entre 1973 et 1981.

17.3.2 Agents et courtiers

En 1981, les agents et courtiers ont déclaré des commissions brutes d'une valeur de \$775.1 millions, qu'ils avaient gagnées en facilitant l'acheminement de biens évalués à \$27 milliards. Exprimées en pourcentage de la valeur des biens achetés ou vendus moyennant commission, les commissions sont passées de 2.5 % en 1980, année où des biens évalués à \$28.7 milliards avaient rapporté des commissions de \$728.7 millions, à 2.8 % en 1981. Cette année-là, le volume total du commerce par les agents et les courtiers a régressé de 2.4 % pour s'établir à \$28.9 milliards, après avoir atteint \$29.6 milliards l'année précédente. La part la plus importante des commissions totales a été obtenue dans le groupe des produits pétroliers (27.7 %),