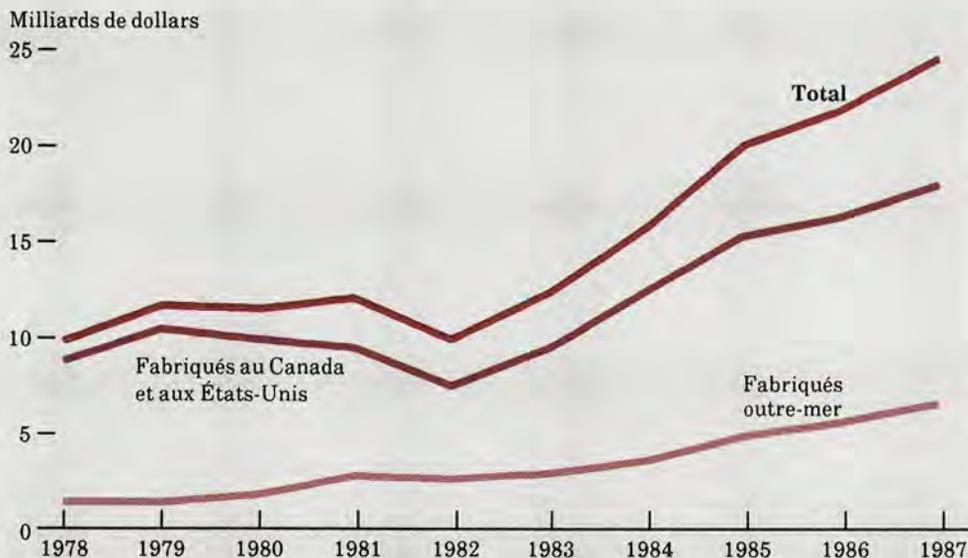


Graphique 17.1

Ventes au détail de véhicules automobiles neufs



au total de 367,3 millions de dollars enregistré en 1985. Par rapport à cette année-là, l'augmentation des recettes survenue en 1986 était principalement attribuable à l'accroissement des ventes des distributeurs de café (19,1 %) et des distributeurs de boissons gazeuses (7,2 %), qui ont représenté respectivement 25,1 % et 21,0 % du total des ventes des distributeurs automatiques.

La vente directe désigne la vente de biens de consommation pour l'usage personnel des consommateurs, sans passer par les commerces de détail habituels. La vente directe s'effectue à toutes les étapes du mouvement des biens entre le producteur primaire ou l'importateur et le consommateur : au niveau de l'agriculture, par des exploitants de serres et de pépinières et certains exploitants de jardins maraîchers ; au niveau de la fabrication, par des ventes aux employés ou au grand public à des comptoirs établis sur place ; par la livraison à domicile de produits comme les journaux et le lait ; par certains grossistes et importateurs ; et par des entreprises spécialisées dans la vente au détail directe.

En 1986, les ménages canadiens ont dépensé 2,5 milliards de dollars pour acheter directement tout un éventail de biens de consommation (voir le tableau 17.8). Parmi les principales marchan-

dises offertes en 1986 par ces entreprises spécialisées dans la vente directe figuraient les journaux, 371,0 millions de dollars ; les produits laitiers, 279,9 millions de dollars ; les livres, 248,8 millions de dollars ; les produits de beauté et de toilette, 192,2 millions de dollars ; et les appareils électroménagers, 183,7 millions de dollars.

La forme de vente directe la plus connue, la vente individuelle, qu'il s'agisse de porte à porte ou de démonstrations à des groupes, entre autres à domicile, représentait 31,7 % (807,3 millions de dollars) des dépenses totales consacrées aux achats directs en 1986. Les ventes par correspondance ou par commande téléphonique, quant à elles, totalisaient 673,5 millions de dollars, ce qui correspondait à 26,5 % du total des ventes directes. (Les données sur les achats par correspondance ne comprennent pas les ventes par correspondance de produits étrangers à des Canadiens ni celles des grands magasins au Canada.) Les ventes réalisées selon toutes les autres méthodes (y compris la livraison à domicile de journaux et de produits laitiers, les ventes dans les salles d'exposition des manufacturiers, les étalages installés en bordure des routes et les distributeurs de journaux) se chiffraient à 1,1 milliard de dollars, soit 41,8 % du total des ventes directes enregistrées en 1986.