

vivent dans les régions isolées du Canada où les problèmes géographiques ou autres nécessitent l'usage de la méthode traditionnelle de porte en porte. Les ménages dans ces régions devaient répondre à toutes les questions du questionnaire long.

#### Le recensement à la ferme

L'exploitant agricole joue un rôle particulier et très important dans le recensement. On lui demande de fournir des renseignements non seulement au sujet de tous les membres de son ménage mais encore au sujet de son bétail, de ses machines agricoles et de certains autres aspects de son exploitation. Ces données sont nécessaires pour comprendre l'évolution rapide qu'a connue l'agriculture au Canada ces vingt dernières années, évolution qui rend les problèmes agricoles plus complexes et plus pressants que jamais.

Les associations agricoles, les coopératives, les offices de commercialisation, les maisons d'affaires au service des agriculteurs et des localités environnantes ont besoin de statistiques fiables et à jour pour remplir adéquatement leur rôle. Les agences et organismes fédéraux et provinciaux s'appuient sur les données statistiques pour analyser les changements qui se produisent dans le domaine de l'agriculture au Canada et pour mettre au point de nouveaux programmes pour faire face aux besoins nouveaux.

Les statistiques compilées à partir des réponses des milliers d'exploitants agricoles canadiens constituent donc une mine d'informations essentielles. Pour recueillir ces données si importantes, les représentants du recensement doivent distribuer des questionnaires à toutes les fermes du Canada sans que rien, ni chiens hostiles, ni taureaux menaçants, ni même boue jusqu'aux essieux ne puisse ralentir leur zèle.

#### Le recensement dans les établissements de commerce

Les représentants du recensement ont dressé une liste des établissements de commerce de détail, de gros et de services. Dès le début de 1972, chacun de ces établissements a reçu par la poste un questionnaire détaillé qu'il fallait compléter et renvoyer.

Les renseignements demandés étaient ceux qu'on retrouve à la portée de la main en consultant les livres de l'établissement pour l'année 1971. Une fois compilés et analysés, ces renseignements ont révélé les tendances du secteur commercial: le nombre des divers établissements et leurs ventes (ou recettes), l'inventaire, l'emploi, les salaires et traitements.

Le magasin du coin réussit-il aujourd'hui à faire concurrence à l'invasion des grands magasins à chaîne? Les magasins à rayons accaparent-ils une plus grande part du marché que les magasins spécialisés? Si oui, pour quelles marchandises? Quels sont les genres de produits pour lesquels la demande s'accroît, diminue ou disparaît?

Les réponses à ces questions ont fourni une image définitive de la valeur et des tendances des canaux de distribution au Canada, depuis le grossiste jusqu'au consommateur, en passant par le détaillant.