

Le Canada exporte une grande variété de produits vers les PMD. Comme l'indique le graphique 3, l'industrie des produits forestiers est l'un des secteurs les plus importants, puisqu'il représente 25 % des ventes à l'exportation enregistrées. Le secteur des machines et de l'équipement (y compris les produits électriques et électroniques) représente 23 % de la valeur des exportations, suivi des produits minéraux (18 % des exportations). Bien que les marchandises confiées aux transitaires représentent un pourcentage important du volume des expéditions vers les PMD, la valeur correspondante est relativement peu importante, essentiellement à cause du fait que, en tant qu'intermédiaires, les transitaires ne connaissent pas, la plupart du temps, la valeur exacte des produits exportés par leurs clients; il n'est donc pas possible d'établir des statistiques précises.

3.1 CONDITIONS DE VENTE

La plus grande partie des exportations vers les PMD (47 % de la valeur totale des ventes) est destinée à des organisations commerciales non gouvernementales. Les organismes d'État en importent 37 %, tandis que dans 16 % des cas, les importateurs sont des agences de coopération.

Le graphique 4 montre que les formules les plus souvent utilisées pour ce qui est des conditions de vente sont celles du coût-assurance-fret (C.A.F), et du coût et fret (C.F), selon lesquelles le coût du fret est incorporé au prix de vente du produit. Toutefois, les petits expéditeurs préfèrent généralement exporter vers les marchés des PMD selon la formule franco à bord usine canadienne (FAB), en vertu de laquelle le destinataire doit se charger du coût et du transport du fret. En règle générale, les entreprises ont indiqué qu'elles préféreraient expédier autant que possible leurs exportations vers les PMD selon la formule FAB, éventuellement pour éviter les difficultés que peuvent poser les formalités de transport ou pour éviter d'avoir à inclure les frais de transport en établissant un tarif à la livraison.

3.2 RÉGULARITÉ DES EXPÉDITIONS

La majorité des expéditions canadiennes enregistrées, destinées aux PMD se font soit régulièrement, soit de façon occasionnelle, par opposition aux expéditions à caractère saisonnier. Les expéditions de matières premières ou en vrac se font le plus souvent de façon régulière, tandis que celles des produits manufacturés ou transformés sont généralement sporadiques ou plus irrégulières. Seules les exportations de machines agricoles sont en général saisonnières.

3.3 CRITÈRES DES EXPORTATEURS DANS LE CHOIX DES PORTS

Divers facteurs déterminant le choix d'un port d'embarquement ont été cotés par les répondants, puis pondérés en fonction de la valeur des exportations de chaque entreprise vers les PMD. Les exportateurs tiennent compte de la fréquence des départs, de la proximité des ports