

du volume total des produits destinés aux PMD (60 % de la valeur totale).

TABLEAU 2: VENTILATION FRAGMENTAIRE SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE ET LE LIEU

Taille de l'exportateur (selon la valeur des exportations vers les PMD)	Nombre de répondants	Valeur des exportations vers les PMD (millions de \$)	Volume des exportations vers les PMD (milliers de tonnes)
Petite (moins de 3,3 m \$)	132	119,7	87,8
Moyenne (de 3,3 à 10 m \$)	33	191,7	402,9
Grosse (plus de 10 m \$)	41	2216,0	2849,5
Total	206*	2527,5**	3340,2*
Emplacement de l'entreprise			
Ouest (C.-B., Prairies)	51	1507,7	2872,5
Est (Ontario, Québec, Maritimes)	191	1019,8	1295,9
Total	242*	2527,5***	4168,4*

* D'après le total des exportations vers les PMD indiqué par les répondants. Deux cent six entreprises seulement sur 242 ont fourni des renseignements sur leurs chiffres de ventes permettant de les classer selon la taille.

** Total obtenu en arrondissant les chiffres.

*** Bien que les 242 entreprises aient fourni des renseignements sur leur emplacement et sur leur volume d'exportations en tonnes, 206 seulement d'entre elles ont indiqué la valeur exacte de leurs exportations.

3. COMMERCE D'EXPORTATION

Le graphique 2 présente une ventilation des ventes par région géographique importatrice. Le pourcentage le plus important des ventes canadiennes d'exportation enregistrées aux fins de l'enquête est destiné aux pays asiatiques, en particulier la Corée du Sud (qui représente 20 % de la valeur des ventes) et l'Inde (16 %). Le Venezuela achète une quantité importante des produits exportés par les entreprises canadiennes ayant participé à l'enquête (9 %), si l'on considère que l'ensemble des pays d'Amérique du Sud importent pour 19 % de la valeur totale des ventes aux PMD. L'Afrique représente 19 % des ventes d'exportation (le Cameroun et l'Algérie étant les plus importants pays de cette région), tandis que l'Amérique centrale reçoit 5 % des exportations enregistrées.