

---

## **Choix d'un mode de transport**

La liste de questions qui suit a pour but d'aider les exportateurs à évaluer leurs besoins en matière de transport et à faire le choix qui s'impose.

### **Questions destinées aux clients mexicains:**

- Le client est-il prêt à payer les frais de transport et les droits de douane, en plus du prix des marchandises, ou préfère-t-il un prix forfaitaire (à destination)?
- Le client préfère-t-il se charger lui-même du transport et des frais qui en découlent?
- Dans combien de temps (en nombre de jours) le client veut-il recevoir sa marchandise?
- Le client est-il prêt à augmenter ou à diminuer légèrement le volume des marchandises afin de respecter les normes d'expédition (palettes, conteneurs)?
- Est-il possible que la marchandise soit transportée au moyen des camions du client qui retournent au Mexique après avoir livré ses produits au Canada?
- Le client peut-il recommander à l'exportateur une société de transport avec laquelle il fait déjà affaire et de laquelle il obtient des remises?
- Y a-t-il une voie d'évitement près des installations du client ou sont-elles situées près d'un aéroport?

### **Questions que les exportateurs doivent se poser:**

- Avez-vous vérifié avec tous vos services de production et agents de vente s'il était possible de regrouper des expéditions à destination du Mexique?
- Y a-t-il une entreprise voisine de la vôtre qui serait intéressée à regrouper ses expéditions avec les vôtres afin d'obtenir de meilleurs prix?
- Vos prévisions de vente vous permettent-elles de promettre aux transporteurs d'expédier régulièrement des volumes importants de marchandise afin d'obtenir des prix plus bas?