

tion. Une fois reçues au terminal du point d'origine, les petites expéditions sont groupées en chargements complets et transportées vers le terminal du point de destination.

Le membre est imposé au taux du chargement complet (et non au taux du chargement partiel), auquel s'ajoute le coût de la manutention des marchandises expédiées. À la fin de l'année, les membres partagent le profit ou la perte dans la proportion du volume de marchandises qu'ils ont expédié par l'entremise du groupement.

Les groupements d'expéditeurs concluent également des contrats avec les sociétés de chemins de fer, ce qui donne aux membres une certaine stabilité de tarification dans l'environnement complexe et mouvant du secteur déréglementé des transports aux États-Unis. Les groupements d'expéditeurs fournissent également de l'information sur les documents d'exportation et d'importation et aident leurs membres qui ont des problèmes de réclamations.

Bien que ces groupements soient bien implantés aux États-Unis, les rares qui existent au Canada s'occupent surtout de transport intérieur. Toutefois, un certain nombre d'entreprises canadiennes sont membres de groupements américains.

Les groupements d'expéditeurs qui pourraient vous aider à acheminer vos biens depuis l'Ontario et le Québec jusqu'au sud des États-Unis sont énumérés à la page 28. Vous trouverez également des sources d'information sur ces groupements à la page 32. Vous devriez également savoir que, si vous êtes membre d'une grande association industrielle comme l'Association des manufacturiers canadiens, des services consultatifs en matière de transport pourront vous être fournis par son personnel.

## C. ORGANISER SOI-MÊME SON TRANSPORT

### Transport privé

La décision quant à savoir si vous devez effectuer vous-même votre transport plutôt que d'acheter des services repose sur plusieurs facteurs, dont :

- le besoin de matériel hautement spécialisé que les transporteurs ou les intermédiaires ne peuvent généralement pas fournir ou peuvent fournir à des conditions non économiques;
- l'objectif d'amélioration de la rapidité, de la qualité et de la fiabilité du service au client;
- la possibilité de réduire les coûts de transport; et
- l'avantage publicitaire qu'il y a à montrer vos propres camions sur la route.

Si vous n'exploitez pas déjà votre propre parc de véhicules et que vous songez à acheter un ou des camions pour du transport vers le sud des États-Unis, vous devriez entreprendre une étude

coûts-avantages semblables à celle qui serait nécessaire si vous songiez à acheter vos véhicules pour faire de l'expédition depuis le centre du Canada vers d'autres points du pays. Une telle analyse devrait commencer en n'envisageant que les grands mouvements de marchandises offrant des conditions propices à une opération rentable de camionnage privé, à savoir :

- une concentration du mouvement des marchandises entre un petit nombre de villes de part et d'autre de la frontière;
- un fort volume de marchandises à acheminer entre ces villes;
- la disponibilité de services de transport de retour depuis de nombreuses villes;
- une longueur de parcours à vide qui ne devrait pas représenter plus de 30 % pour l'opération de transport privé projetée;
- les cas où il faut effectuer plusieurs opérations de ramassage et de livraison avec une part substantielle d'expéditions « à perception minimale »; et
- les cas de livraisons multiples, peut-être combinées à des ramassages de chargements partiels dans un territoire où un camion peut être exploité sur un trajet assez circulaire se terminant près du point de répartition.<sup>3</sup>

Les sources mentionnées à la page 32 de ce rapport pourront vous donner des renseignements qui vous aideront à mener une étude de coûts détaillée. Mais il faut avouer honnêtement que, à moins que vous ayez déjà commencé à transporter des marchandises au Canada avec vos propres véhicules, il est peu probable que l'achat d'un ou de plusieurs camions pour transporter des marchandises vers le sud des États-Unis soit une option économiquement viable, quelles que soient les circonstances. Même quand une entreprise canadienne exploite ses propres services de transport à l'intérieur du Canada, l'élargissement de ces opérations aux marchés éloignés du sud des États-Unis est un processus fort onéreux à n'utiliser que dans des situations uniques comme celles déjà mentionnées.

À moins que le service du transporteur public ne soit vraiment très pauvre, que ses taux ne soient trop élevés ou que les besoins de matériel spécialisé ne soient très grands, il est douteux qu'un expéditeur de taille moyenne aura avantage à effectuer son propre transport. Un auteur suggère aux expéditeurs d'explorer *toutes* les options de transport pour compte d'autrui avant de choisir celle du transport privé.<sup>4</sup>

L'un des principaux problèmes liés à l'utilisation du transport privé de l'autre côté de la frontière

<sup>3</sup> Canadian Institute of Traffic and Transportation, *Canadian Traffic and Transportation*, Vol. 1, Toronto (Ontario), 1981.

<sup>4</sup> Colin Barrett, *The Practical Handbook of Private Trucking*, The Traffic Service Corporation, Washington DC, 1983, p. 37