

avec des transporteurs américains permettent d'avoir accès aux autres ports des États-Unis.

FLEXIBILITÉ ET DÉRÉGLEMENTATION DANS LE SECTEUR DES TRANSPORTS

La Loi de 1987 sur les transports nationaux a réduit considérablement la réglementation touchant les compagnies de transport canadiennes. Elle prévoit une flexibilité accrue en matière de fixation des prix, d'itinéraires, d'entrée sur un marché ou de sortie d'un marché; elle prévoit aussi le droit de conclure des contrats de services confidentiels.

C'est pourquoi la concurrence entre les transporteurs canadiens et américains est de plus en plus vive. Pour survivre dans ce contexte, les compagnies de transport doivent offrir leurs services à des taux très concurrentiels.

DES TRANSPORTEURS BIEN INFORMÉS

Les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis constituent une importante source de revenus pour les transporteurs canadiens. L'industrie canadienne du ca-

mionnage pour le compte d'autrui tire environ un cinquième de ses revenus interurbains des échanges transfrontaliers. Plusieurs entreprises de camionnage se spécialisent dans ce domaine. Les deux principales compagnies de chemin de fer du Canada tirent plus du tiers de leurs revenus d'expéditions ayant les États-Unis comme point de départ ou comme destination. Comme le transport transfrontière constitue une partie importante de leurs activités, les transporteurs canadiens ont acquis les compétences voulues pour acheminer la marchandise aux États-Unis rapidement et à peu de frais.

DES SERVICES DE SOUTIEN VIGOUREUX

L'ampleur des échanges commerciaux en Amérique du Nord a donné naissance à des services de soutien étendus, lesquels s'adressent aux entreprises qui exportent vers les États-Unis ou le Mexique. Les courtiers en douane s'occupent des formalités administratives et voient au dédouanement.

Équipés de systèmes de plus en plus automatisés, les courtiers en douane canadiens fournissent des services

professionnels rapides et complets. Ils sont familiers avec tous les aspects de l'expédition à l'étranger, depuis les exigences en matière d'emballage et d'étiquetage jusqu'à la rentabilité relative des divers itinéraires à destination ou en provenance du Canada. Les courtiers donnent également des conseils sur des aspects comme les restrictions à l'exportation, les lettres de crédit et les prescriptions en matière d'assurance. De plus, ils examinent régulièrement la classification tarifaire pour veiller à ce que leurs clients ne paient pas plus de taxes ou de droits de douane qu'il ne le faut.

Les intermédiaires de transport rassemblent des chargements venant de plusieurs sources pour profiter des rabais sur le volume; ils font les arrangements relatifs à toutes les étapes des expéditions multimodales et dirigent le tout. On peut obtenir leur aide pour la planification de l'itinéraire ou pour les arrangements relatifs aux assurances, par exemple. Des spécialistes sont à la disposition des gestionnaires pour les aider à concevoir un système de distribution efficace et rentable.

Les entreprises qui font des affaires au Canada bénéficient