

Les firmes des provinces de l'Atlantique qui expédient déjà des marchandises à l'extérieur de leur localité savent possiblement que, bien que la plupart des tarifs nationaux de fret s'expriment en ¢/100 lb, les transporteurs ont également le droit, dans certains cas, de facturer à l'expéditeur de l'espace que celui-ci n'emploie pas vraiment. Les transporteurs en exploitation dans les provinces de l'Atlantique peuvent facturer 1 000 lb du pied courant, sur toute la longueur de la remorque, lorsque la forme ou les dimensions de la marchandise empêche pour ainsi dire le chargement d'autres marchandises ou qu'il faut garder l'envoi à l'écart des autres types de fret.

Bien que cette "surprime" ne s'applique pas dans le cas des envois aux Etats-Unis, les exportateurs devraient se rappeler que les transporteurs transfrontière tiennent compte de ces facteurs (c.-à-d. : forme inusitée, nécessité de garder à l'écart) dans la définition des catégories de marchandises et des tarifs afférents. Par conséquent, on ne répétera jamais trop que la présentation d'une description exacte et complète des marchandises aux transporteurs peut aider à obtenir des tarifs moindres.

4. MAXIMISATION DE LA GESTION DE LA DISTRIBUTION PHYSIQUE

Bien que le présent rapport traite des divers moyens qui existent d'aider les expéditeurs des provinces de l'Atlantique à engager les coûts de transport les moins élevés possible, il importe de se rendre compte que la distribution efficace des marchandises va au-delà d'une réduction maximale du tarif de fret. Elle suppose qu'on calcule le coût global le moins élevé, compte tenu des exigences du service, pour amener la marchandise de l'usine au quai du client. Cette perception de la distribution sous forme d'un système intégré s'appelle le plus souvent "gestion de la distribution physique" et fait appel aux compromis. La baisse du coût de transport peut en effet se traduire par une augmentation des frais de maintien des stocks, surtout lorsqu'on se sert de modes de transport très lents. Par ailleurs, si l'on ne prend pas la précaution de bien emballer la marchandise ou de la mettre en caisse, de façon à la protéger, l'utilisation de certains modes de transport risque d'entraîner des pertes ou des avaries qui irriteront le client.

Il est particulièrement important pour les très gros expéditeurs, qui ont un grand choix d'options de transport et peuvent offrir de gros volumes aux transporteurs en échange de tarifs réduits, convenus d'un commun accord, d'analyser soigneusement le coût de la distribution physique. Dans le cas des petits expéditeurs des provinces de l'Atlantique, à qui s'adresse le présent rapport, il suffit habituellement de se renseigner sur les tarifs des divers transporteurs et de comparer ceux-ci en fonction des délais d'acheminement (et, bien entendu, de la qualité du service assuré).

Il suffit d'un exemple bien simple pour comprendre comment une telle analyse peut aider les expéditeurs à évaluer et à choisir les meilleures voies de distribution à partir des tarifs de transport et du coût de l'argent. Supposé, par exemple, le cas d'un fabricant de matériel électronique d'Halifax qui expédie chaque année 300 000 lb de marchandises à des clients à New York. Chaque jour, il produit 1 200 lb de matériel, dont la valeur d'exportation se situe aux environs de 5 000 \$. Or ce fabricant a établi qu'il peut, chaque jour ouvrable, expédier 1 200 lb de marchandises