

- \_\_\_ L'entreprise de transport offre-t-elle :
  - \_\_\_ des tarifs forfaitaires et des connaissances?
  - \_\_\_ de l'équipement adéquat sur demande?
  - \_\_\_ un service informatisé de repérage des expéditions?
  - \_\_\_ des dates de livraison garanties?
  - \_\_\_ une police d'assurance suffisante (responsabilité)?
  - \_\_\_ des plans de remise?
  - \_\_\_ des services de courtage en douane et de documentation des exportations?
  - \_\_\_ d'autres services uniques?
- \_\_\_ Le même transporteur fera-t-il la livraison directe du point d'origine au point de destination ou, si tel n'est pas le cas, combien de transporteurs (et lesquels) seront en cause?
- \_\_\_ Si plusieurs transporteurs doivent être utilisés, qui a la responsabilité ultime de la bonne livraison des marchandises?
- \_\_\_ Un représentant de votre association industrielle ou un collègue de votre communauté peut-il vous recommander l'entreprise de transport en question (ou avez-vous demandé à l'entreprise de fournir des lettres de recommandation)?
- \_\_\_ L'entreprise vous a-t-elle donné un tarif forfaitaire et une date de livraison garantie? (Évitez les entreprises qui refusent de vous donner un tarif ferme ou qui vous feront connaître le coût après le fait.)
- \_\_\_ Quels coûts supplémentaires (le cas échéant) devrez-vous subir en plus du coût qui vous a été donné?
- \_\_\_ Vous êtes-vous assuré que c'est la compagnie de transport, et non votre propre entreprise, qui sera entièrement responsable de la bonne livraison des marchandises?
- \_\_\_ Avez-vous consulté plus d'un transporteur avant de prendre une décision?
- \_\_\_ A des fins de comparaison, avez-vous consulté des transporteurs basés aux États-Unis pour voir si vous pourriez obtenir des tarifs de retour moins élevés?
- \_\_\_ Dans votre évaluation, avez-vous englobé des intermédiaires comme les agents d'expéditeurs, les transitaires, les courtiers et les groupements d'expéditeurs?
- \_\_\_ Si vous avez perdu de l'argent, avez-vous analysé ce qui n'a pas marché pour voir si un meilleur arrangement d'expédition serait possible pour le prochain envoi?
- \_\_\_ Si vous avez utilisé un intermédiaire pour vos toutes premières expéditions, connaissez-vous maintenant suffisamment le territoire ou vos chiffres de ventes progressent-ils assez vite pour vous permettre de traiter directement avec les transporteurs?
- \_\_\_ Lorsque vous utilisez à plusieurs reprises les services d'un même transporteur ou intermédiaire, comparez-vous les tarifs qu'il vous demande et ceux qu'il vous a déjà demandés afin de vous assurer que vous ne payez pas plus que pour la fois précédente?
- \_\_\_ Après avoir utilisé le même organisme de transport pour plusieurs expéditions, avez-vous réévalué les services d'autres organismes pour voir si vous obtenez toujours les meilleurs tarifs et le meilleur service?
- \_\_\_ Si vous expédiez régulièrement et que vous connaissez bien les caractéristiques de votre produit et les exigences du service, avez-vous songé à négocier des tarifs-marchandises précis (par opposition aux tarifs de catégorie) avec des transporteurs publics?
- \_\_\_ Vos rentes dans une région donnée progressent-elles assez vite pour vous faire envisager un regroupement de vos expéditions dans un entrepôt du sud des États-Unis, d'où elles seront livrées à vos clients de plus en plus nombreux?
- \_\_\_ Lisez-vous des publications sur le commerce et sur le transport, et vous tenez-vous généralement informé des nouvelles innovations et, peut-être, d'autres solutions de transport moins onéreuses?

#### Questions à poser après le premier envoi

- \_\_\_ Le client a-t-il reçu son chargement à temps et en bon état?
- \_\_\_ Après avoir reçu paiement pour les marchandises et avoir payé tous les frais de transport et autres frais connexes, avez-vous réalisé un bénéfice sur l'expédition?