

ont, à une occasion au moins, eu un effet préjudiciable sur leurs opérations d'exportation vers les PMD. Plusieurs entreprises se sont plaintes des coûts de transport élevés vers les marchés de l'Amérique du Sud et centrale. Par exemple, un important exportateur de produits forestiers de l'Est du Canada a déclaré que les marchés de l'Amérique centrale étaient abandonnés à cause des frais de transport. Dans un autre cas, un petit exportateur de produits électriques et électroniques de l'Ouest du Canada signale que les expéditions vers le Mexique s'effectuent habituellement par camion ou chemin de fer en raison des tarifs élevés du transport maritime.

En outre, un certain nombre d'entreprises estiment que les subventions aux transports accordées aux exportateurs européens et japonais pour réduire leurs frais de transport sur terre et par mer leur donnent un net avantage sur le plan tarifaire. Par exemple, un important fabricant de produits métalliques de l'Est du Canada souligne qu'il lui est très difficile d'exporter vers ses principaux marchés des PMD (notamment vers les pays d'Afrique et d'Amérique du Sud) en raison des subventions au transport maritime obtenues par des entreprises concurrentes dans d'autres pays. Un fabricant de matériel électrique de l'Est du Canada qui exporte essentiellement vers l'Amérique du Sud et centrale a enregistré une diminution des ventes en raison des avantages concurrentiels dont bénéficient les exportateurs japonais qui reçoivent des subventions au transport pour exporter leurs produits. Les exportateurs canadiens ont suggéré que des subventions similaires devraient être offertes aux entreprises canadiennes pour leur permettre de concurrencer, sur un pied d'égalité, les exportateurs européens et japonais.

En général, les exportateurs croient que les transporteurs maritimes sont désireux de négocier leurs tarifs, et que si des problèmes surviennent, ils doivent être attribués essentiellement aux cartels corporatifs. Un nombre important d'exportateurs se disent préoccupés par le fait que ces organisations établissent les prix et refusent de négocier les tarifs, comme le souligne un fabricant de machines électriques et non électriques de l'Est du Canada:

"Nous procédons par appel d'offres et les frais de transport ont toujours été un obstacle en raison du refus des cartels de négocier."

#### 4.4 FRÉQUENCE DES DÉPARTS ET RESPECT DES HORAIRES

La fréquence des départs à l'horaire conditionne non seulement la qualité du service qu'un exportateur est en mesure de fournir à ses clients, mais peut également avoir une incidence sur les besoins d'entreposage de l'expéditeur et, par conséquent, sur l'ensemble des coûts de distribution. Dans d'autres cas, des retards peuvent remettre en question la validité des licences d'importation ou des lettres de crédit.