

détaillant le prix du produit, les frais de transport, la prime d'assurance afférente, les droits de douane et tout autre frais précis. De la sorte :

1. le client sait exactement ce que lui coûtent les marchandises lui provenant de son fournisseur des provinces de l'Atlantique, avant et après l'envoi;
2. les droits de douane sont gardés au minimum, car le fabricant donne une description complète et exacte des produits et
3. le client est obligé à très peu d'efforts pour obtenir des marchandises d'un fournisseur des provinces de l'Atlantique, car l'exportateur s'occupe de tous les arrangements.

Les sections III, IV, V et VI donnent d'autres exemples de la façon dont les exportateurs du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Île-du-Prince-Edouard s'y prennent pour vendre et transporter leurs marchandises aux États-Unis. Toutefois, il est évident que les expéditeurs qui estiment le mieux vendre leurs marchandises aux États-Unis (et être les plus concurrentiels) sont ceux qui ont pris des mesures pour s'assurer qu'acheter à des fournisseurs situés dans les provinces de l'Atlantique est aussi facile que possible. Leur prospérité tient notamment au grand soin qu'ils apportent à la gestion du transport et de la distribution.

C. EVALUATION ET EMPLOI RENTABLE DES SERVICES DE TRANSPORT

L'exportateur qui fait régulièrement l'évaluation des options offertes et s'aide des conseils pratiques donnés dans le présent rapport s'apercevra vite qu'il y a plusieurs dispositions qu'il peut prendre pour exporter ses marchandises à un coût de distribution global inférieur à celui auquel il peut s'attendre à prime abord.

1. GROUPEMENT DES ENVOIS

L'exportateur qui fait plusieurs envois par jour ou par semaine à un client, peut grouper ses marchandises en un seul envoi et faire ainsi des économies importantes. Le tarif des transporteurs comporte des frais minimaux de manutention qui sont facturés pour chaque envoi, peu en importe l'importance. Il arrive donc très souvent qu'on puisse doubler le volume ou le poids d'un chargement expédié à même distance, moyennant une augmentation égale à une petite fraction du coût initial seulement. L'exportateur peut réaliser des économies de 20 p. 100 à 50 p. 100, en groupant plusieurs envois en un seul. Ces économies doivent bien entendu être évaluées en fonction du coût possible d'un délai de livraison plus long et d'une hausse des frais d'entreposage et de contrôle des stocks.

2. CALCUL ET UTILISATION DES SEUILS D'ESCOMPTE SUR LE POIDS

Autre aspect important du tarif de fret, plus particulièrement pour le camionnage et les messageries, le "seuil d'escompte sur le poids". Les frais unitaires d'un envoi peuvent diminuer à mesure que le poids de