

SECTION I — FACILITÉ DU TRANSPORT VERS LE SUD DES ÉTATS-UNIS

De tous les marchés extérieurs pour les produits canadiens, le marché américain est le plus facilement accessible et pénétrable. La proximité géographique de nos deux pays et nos relations commerciales de longue date offrent des avantages uniques. Par exemple, du point de vue de l'acceptation d'un produit, certaines similarités entre nos deux nations facilitent la connaissance que nos entreprises ont des exigences du marché américain.

Du point de vue du transport, aucun autre pays n'offre au Canada les mêmes avantages en ce qui touche :

- la multitude de transporteurs qui offrent leurs services;
- la fréquence des services directs et indirects reliant nombre de villes canadiennes et américaines;
- les coûts relativement moindres du transport de marchandises vers un marché extérieur aussi proche;
- la facilité et le coût relativement peu élevé des communications qui permettent le maintien de bonnes relations entre vendeurs canadiens et acheteurs américains en ce qui touche certains aspects importants comme le traitement rapide des commandes et le repérage des expéditions;
- la simplicité des documents d'exportation et des formalités commerciales à remplir; et
- la similarité des pratiques et des attitudes commerciales.

Les 10 États du sud des États-Unis — Alabama, Arkansas, Floride, Georgie, Louisiane, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee et Texas — offrent d'excellents débouchés à nos fabricants du Québec et de l'Ontario. La population globale de ces 10 États s'est accrue de plus de 2,2 % par année, passant de quelque 46 millions en 1970 à plus de 56 millions d'habitants en 1980. Afin de recenser les débouchés qui s'offrent à nos exportateurs, les consulats généraux du Canada à Atlanta et à Dallas, de concert avec la Direction générale de l'expansion du commerce et de l'investissement — États-Unis du ministère des Affaires extérieures, ont mené plusieurs études de marché; et d'autres études sont en cours. À ce jour, la région prospère du « Sun Belt » a révélé des débouchés pour les machines et l'équipement d'exploitation forestière, le bois de dimension, les armoires et le mobilier de cuisine ainsi que le cheptel reproducteur, pour n'en nommer que quelques-uns. Ce rapport a été préparé pour vous aider à évaluer les options de transport les plus économiques qui vous permettront d'exploiter les marchés de la région en pleine croissance du sud des États-Unis.

La plupart des règles et principes décisionnels dont vous devriez tenir compte pour l'expédition de biens vers les États de New York, du Michigan ou de l'Ohio s'appliquent au transport de marchandises vers les marchés du sud des États-Unis, la seule différence étant que ces marchés sont plus éloignés et que les frais d'expédition sont conséquemment plus élevés. Pour offrir des prix à la livraison qui soient concurrentiels et rentables, il vous faudra donc évaluer de façon plus critique vos options de transport vers le sud des États-Unis. Ces évaluations devraient vous révéler qu'il existe plusieurs mesures que vous pouvez prendre pour exporter vos marchandises vers le sud à un coût global de distribution moins élevé que celui que vous pourriez avoir d'abord imaginé.

Par exemple, si vous faites plusieurs expéditions au même client pendant la même journée ou la même semaine, vous pourriez regrouper vos marchandises en un seul chargement et réaliser ainsi d'importantes épargnes. La raison en est que les taux des transporteurs englobent des frais minimaux de manutention qui s'appliquent à chaque expédition, quelle que soit sa taille. Il arrive très souvent que l'on puisse expédier un volume ou un poids deux fois plus important sur la même distance pour seulement un petit supplément. Des épargnes de 20 à 50 % peuvent être réalisées en regroupant plusieurs expéditions en un seul lot. Ces épargnes doivent évidemment être soupesées contre les coûts possibles d'un délai de livraison plus long et d'un accroissement des frais de stockage et d'inventaire.

Un autre fait important est que de nombreux transporteurs (notamment les entreprises de camionnage et les sociétés de chemins de fer) fondent leurs taux sur des classifications de produits en regroupant dans la même « catégorie » de marchandises celles qui ont les mêmes caractéristiques sur le plan du transport. Les classifications sont fondées sur la valeur, la densité (poids par unité de mesure cube), le risque de perte, d'endommagement et de pillage, des considérations de concurrence ainsi que la fréquence et le volume de mouvements similaires. Il arrive très souvent que des marchandises puissent être classées dans plusieurs catégories. On peut obtenir des classements (et donc des tarifs) de catégorie moins élevés :

- en réduisant la responsabilité du transporteur au titre de la perte et de l'endommagement en réduisant à son vrai niveau la valeur déclarée du produit;
- en changeant la configuration du produit (l'expédier en vrac plutôt qu'en emballages distincts); et
- en changeant le mode d'emballage (par exemple, expédier les marchandises démontées plutôt qu'assemblées).