

Le transitaire – Suite de la première page

à ce que les marchandises arrivent à destination de manière rapide et sûre.

Comme mandataire, le transitaire choisira l'itinéraire et les modes de transport les plus convenables tout en simplifiant et en accélérant la transmission des renseignements et de la documentation. À votre demande, il facilitera le règlement (virement en espèces, réglementation des changes, etc.). Il peut également vous éclairer sur les questions de droits de douane et vous aider à déterminer la classification SH de vos produits.

Pour tous les expéditeurs qui n'ont pas la taille ou les besoins de transport pour justifier un service interne, le transitaire peut grouper les petits envois et garantir des services de manutention et de livraison avantageux, à des tarifs abordables. Il regroupe des envois divers pour former une cargaison complète expédiée par conteneur maritime ou aérien.

Ainsi, le transitaire peut planifier de nouveaux itinéraires et réseaux unimodaux et multimodaux, de même que se charger de tous les contacts nécessaires — aux ports d'entrée frontaliers, aux installations d'entreposage et aux centres de distribution — à l'avantage des expéditeurs. De par sa nature même, la fonction du transitaire international est plus complexe que celle du transitaire intérieur. Spécialiste en questions aussi diverses que l'expédition et les assurances, le transitaire international décharge l'exportateur de la nécessité de veiller à l'interne sur ces aspects, tâche qui prend du temps et occasionne des frais.

Le transitaire maritime agissant comme mandataire établit le connaissance auprès du transporteur; c'est le nom du transitaire qui est inscrit à la rubrique de l'expéditeur. C'est également le transitaire qui est responsable du dégroupage des marchandises et de leur livraison aux divers destinataires.

Le transitaire aérien qui tient lieu de mandataire s'acquiesce à peu près des mêmes responsabilités que l'intermédiaire maritime. Cependant, en qualité d'agent, le transitaire aérien agit pour le compte des transporteurs aériens, desquels il reçoit une commission (sauf dans le cas d'expéditions entre le Canada et les États-Unis). Le transporteur, et non le transitaire, assume la responsabilité civile à l'égard de la cargaison.

Dans le cas d'un envoi de matières dangereuses, le transitaire ne peut agir qu'en qualité d'agent. L'expéditeur doit certifier la cargaison et son nom doit figurer sur le connaissance.

Les exportateurs qui souhaitent retenir les services d'un transitaire fiable, possédant de l'expérience des expéditions vers les destinations envisagées, ont tout intérêt à communiquer avec l'Association des transitaires internationaux canadiens (ATIC). L'Association a récemment adopté des normes visant à uniformiser les conditions du commerce et exige de ses membres qu'ils possèdent une assurance de base protégeant leur responsabilité civile, notamment en matière d'erreurs et d'omissions. Les normes de commerce international établies par l'ATIC portent sur les aspects suivants :

- les fonctions et les responsabilités du transitaire;
- les fonctions et les responsabilités du client;
- le transitaire qui tient lieu d'agent;
- le transitaire qui agit en qualité de mandataire; et
- les limites de la responsabilité civile.

L'exportateur devrait évaluer son réseau international de transport dans le contexte global de sa stratégie de promotion et de distribution. Il s'agit d'examiner le rapport entre le coût de ce réseau et les avantages qu'il rapporte au regard des objectifs fixés en matière de clientèle et de services à l'échelle internationale, d'analyser comment les produits se rendent chez les clients et quelles améliorations apporter pour relever la qualité du service à la clientèle. À cette étape, les observations des clients, particulièrement celles des acheteurs étrangers, peuvent s'avérer précieuses.

Quand vous trouverez le transitaire qui vous assurera des services d'expédition fiables et rapides, au meilleur coût, vous comprendrez mieux pourquoi on dit que « le transitaire est le meilleur ami de l'exportateur » : il prend vos marchandises en mains, de la sortie de l'usine jusqu'à l'acheteur final.

On peut communiquer avec l'Association des transitaires internationaux canadiens Inc. à l'adresse suivante :

P.O. Box 929
Streetsville (Ontario)
L5M 2C5

Tél. : (416) 567-4633
Télé. : (416) 542-2716
Télex : 06-22282

un service après-vente. Le visa B-1 est généralement accordé sans qu'aucun droit ne s'applique. Il est bon toutefois de se munir d'une preuve de la nature de l'activité, car il arrive qu'elle soit exigée.

Les professionnels qui désirent séjourner temporairement aux États-Unis pour travailler dans leur domaine doivent fournir, en plus d'une preuve de citoyenneté, une lettre de l'employeur américain et les documents précisant la nature et la durée de l'activité, l'entente de rémunération ainsi que les attestations d'études et les certificats professionnels pertinents. L'obtention du visa TC-1 est assujettie à des droits de 50 \$ US.



Portrait d'un exportateur canadien

Des Bradley, vice-président, Finances et administration • Société Lumonics • Kanata (Ontario)

Si vous avez déjà tenu une bouteille de bière Labatt dans vos mains, vous êtes entré indirectement en contact avec le travail de Lumonics. Cette société internationale de production de systèmes et d'applications laser, établie à Kanata, en banlieue d'Ottawa, donne dans le génie technologique. Mais ce génie est ramené à des applications pratiques qui, dans le cas de Labatt, se traduisent par le marquage des bouteilles de manière qu'elles puissent être suivies par ordinateur tout au long du processus de distribution.

La société Lumonics se spécialise dans la mise au point, la fabrication et la vente de systèmes laser ou assistés par laser. Dans son domaine, elle fait partie des cinq plus grandes entreprises dans le monde. Elle offre à des industries et des scientifiques de partout dans le monde des services qui vont de l'intégration de systèmes à la formation et à la fourniture de matériel. Son but est de fournir des solutions aux problèmes des

entreprises, à l'aide de la technologie du laser. Elle est active surtout dans le domaine du soudage industriel et du marquage de codes de lot. Fondée en 1971, la société Lumonics emploie actuellement près de 650 personnes, dans tous les coins du monde. Elle a un chiffre d'affaires annuel de 100 millions de dollars et possède des bureaux dans des villes aussi éloignées que Tokyo et Paris, ainsi que partout au Canada et aux États-Unis.

À ses débuts, l'entreprise réalisait la moitié de ses ventes aux États-Unis. Mais son expansion en Europe et en Extrême-Orient a permis d'équilibrer les choses, chacune des trois régions absorbant aujourd'hui environ un tiers des exportations.

Lumonics a ajouté le Mexique à sa liste de marchés-cibles. «

Nous faisons activement la promotion de nos compétences au Mexique depuis 1991 », déclare Des Bradley, vice-président aux finances et à l'administration. « Nous avons mis l'accent sur le découpage et le marquage industriels; jusqu'à présent nous avons eu du succès dans le domaine du marquage. Les brasseries mexicaines exportent beaucoup et utilisent nos méthodes de marquage. »

Lumonics a embauché un directeur du

Lumonics a conclu une entente de représentation avec une entreprise mexicaine qui se charge de la vente et du service après-vente.

développement commercial, Claudio Escobar, qui a pour fonction de promouvoir l'entreprise en Amérique latine. Pour l'instant, le Mexique est le principal marché visé.

« Les débouchés sont là, souligne M. Bradley. C'est à nous d'en profiter.

Événements à venir

CANADA EXPO 94 (Mexico) – 22-25 mars 1994 – vitrine sur une gamme complète de produits/services canadiens.

EXPO-PAK 94 (Mexico) – 17-20 mai 1994 – foire internationale pour les provisionneurs et les fabricants des industries d'emballage et d'étiquetage.

MOIS DES PRODUITS ALIMENTAIRES CANADIENS (Hôtel Embassador, Monterrey) — juin 1994 — Promotion mettant en vedette les produits alimentaires canadiens.

TECHNO MUEBLE (Guadalajara) 8-10 juillet 1994 — salon du mobilier, des accessoires d'ameublement et du matériel de fabrication de meubles.

On peut obtenir des détails auprès de la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, fax : (613) 944-0479.

L'économie mexicaine semble être en pleine croissance; ce ne sont donc pas les bonnes occasions d'affaires qui manquent. »

Lumonics a conclu une entente de représentation avec une entreprise mexicaine qui se charge pour elle de la vente et du service après-vente. « Nous conservons la maîtrise de la commercialisation, mais nous sommes très satisfaits de notre représentant. Ce dernier traitait avec une autre société œuvrant dans un domaine similaire; par conséquent, notre entente nous est mutuellement avantageuse. »

Les voyages d'affaires se font dans les deux sens. Les dirigeants et le personnel de Lumonics ont assisté à la foire commerciale Expo Canada qui a eu lieu à Monterrey en 1992, et le personnel du représentant mexicain est venu à Ottawa suivre une session de formation et d'orientation sur les ventes et le service. M. Bradley signale que des conseillers commerciaux de l'ambassade du Mexique sont venus visiter son établissement de Kanata. « Ils essaient de nous vendre l'idée de faire des affaires avec le Mexique. »

La société s'acclimate bien au Mexique. « L'ALENA va aider, c'est certain, » affirme M. Bradley, en faisant allusion à l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires.

Son opinion quant à la manière de brasser des affaires au Mexique rejoint celle de presque tous ceux qui se sont lancés sur le marché mexicain ces dernières années. « Il y a une différence, dit-il. Au Mexique, les affaires se traitent face à face; on ne peut tout régler par téléphone ou télécopieur; il faut faire preuve de patience et prendre le temps nécessaire. »

Mais il n'insiste pas trop sur le facteur temps, comme d'autres l'ont fait. « Il en va du Mexique comme d'autres nouveaux marchés : la patience est une vertu indispensable. »