

- ___ 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?