

Quatre options sont disponibles pour faire parvenir vos produits aux clients étrangers. Souvent, plus d'un mode de transport est utilisé pour toute expédition d'exportation.

Camion : Le transport routier est populaire pour les expéditions en Amérique du Nord. Même lorsque des produits sont expédiés outre-mer, le transport routier est souvent utilisé pour une expédition d'exportation. Cependant la qualité du service de transport routier diminue lorsque ce service est utilisé dans des pays autres que les pays industrialisés.

Rail : Le transport par rail est une autre option commune, particulièrement pour les expéditions aux États-Unis. Ce moyen de transport sert aussi beaucoup pour l'expédition à des ports de mer pour le transport outre-mer et à partir de ports de mer jusqu'à la destination finale.

Air : Le fret aérien international est en expansion rapide. Le service régulier aux É.-U. et outre-mer est facilement disponible à partir des principaux aéroports canadiens. Toutes les destinations ne sont cependant pas prévues et des vols nolisés peuvent être nécessaires pour des destinations plus exotiques. L'expédition par voie aérienne est plus dispendieuse que par transport de surface ou par transport océanique; les coûts plus élevés peuvent être contrebalancés par une livraison plus rapide, des frais d'assurance et d'entreposage moins élevés, et un meilleur contrôle d'inventaire.

Mer : L'exportation de produits à des marchés outre-mer se fait le plus souvent par transporteur maritime. L'expédition d'objets volumineux, de marchandise en vrac et de produits ne nécessitant pas une livraison rapide est plus économique par transport maritime.

TRANSITAIRES ET COURTIERS EN DOUANE

Les *transitaires* peuvent vous guider pour remplir la paperasserie nécessaire au commerce international et vous aider à améliorer vos délais de livraison et votre service à la clientèle. Un bon transitaire peut aussi vous aider à préciser les conditions de la lettre de crédit pour votre client et votre institution bancaire.

On trouve des transitaires tant pour les expéditions aériennes que pour les expéditions maritimes. Plusieurs se spécialisent aussi dans l'organisation d'expéditions pour certains pays, tandis que d'autres se concentrent sur des types particuliers de produits.

Les transitaires négocient, en votre nom, des tarifs avec des lignes de navigation, des compagnies aériennes, des entreprises de camionnage, des courtiers en douane et des compagnies d'assurance. Vous pouvez choisir dans quelle mesure vous voulez participer à cette démarche. Un transitaire peut fournir un service complet qui s'occupe de tous vos besoins logistiques ou simplement négocier un tarif avec une ligne de navigation.

Les *courtiers en douane* dédouanent vos produits, préparent vos documents de douane et règlent les droits exigibles sur les marchandises exportées. Ils sont également de bonnes sources d'information sur les derniers changements tarifaires et autres faits nouveaux relatifs aux douanes.

PRESTATION DE SERVICES

Les défis liés à la livraison de services à un marché étranger ne sont pas moins complexes, quoique très différents, de ceux relatifs à l'exportation de produits. La prestation de services dans votre marché cible dépend aussi de facteurs, tels que :