

TABLE DES MATIERES

	PAGE
<b>SOMMAIRE</b>	i
<b>INTRODUCTION</b>	ii
<b>SECTION I</b>	
- <b>IMPORTANCE DE LA GESTION DU TRANSPORT POUR LA VENTE AUX ETATS-UNIS</b>	1
A. Coût du transport, en fonction du prix à la livraison	1
B. Conditions de vente	2
C. Evaluation et emploi rentable des services de transport	5
<b>SECTION II</b>	
- <b>OPTIONS DE TRANSPORT OFFERTES AUX EXPEDITEURS DES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE DESIREUX D'EXPORTER AUX ETATS-UNIS</b>	10
A. Faire appel à son propre personnel ou à une firme indépendante pour gérer le transport des exportations à destination des États-Unis	10
B. Assurer soi-même le transport - transport privé	11
C. Traiter directement avec les transporteurs - emploi de ressources internes	12
- Fret aérien	13
- Transport routier - Transporteurs publics	15
- Transport routier - Camionneurs indépendants, propriétaires-exploitants et camionneurs en quête d'un chargement de retour	15
- Transport ferroviaire	16
- Transport maritime - Traversiers	17
- Transport maritime - Porte-conteneurs de haute mer	17
- Services intermodaux	18
D. Confier la gestion du transport des exportations à un organisme distinct - Intermédiaires	19
- Transitaires	20
- Agents d'expéditeurs	21
- Courtiers en camionnage	22
E. Organiser le transport	22
<b>SECTION III</b>	
- <b>EXPORTATION DE PRODUITS DU NOUVEAU-BRUNSWICK AUX ETATS-UNIS</b>	27
A. Pratiques en usage par les exportateurs du Nouveau-Brunswick	27
B. Choix d'un mode de transport pour les exportations à destination des États-Unis	33
C. Comparaison des coûts en fonction des points de départ et de destination	34
D. Délais d'acheminement	37