

## PRÉFACE

Ce rapport a été préparé pour le compte de la Direction générale de l'expansion du commerce et de l'investissement — États-Unis, du ministère des Affaires extérieures, ainsi que des consulats généraux du Canada à Dallas, au Texas, et à Atlanta, en Georgie. Ces bureaux ont recensé un grand nombre de possibilités de ventes de produits canadiens sur ce marché du sud des États-Unis en rapide expansion. Lorsqu'elles vendent sur ces marchés pour la première fois, certaines entreprises découvrent que, bien que leurs produits soient bien acceptés par les clients éventuels et que leur prix « local » semble raisonnable, le prix final au débarquement ou à la livraison des marchandises aux États-Unis, y compris le fret, peut s'avérer trop élevé à moins que l'expéditeur ne recherche et n'utilise le mode de transport le plus économique possible. L'intention de ce document est donc de fournir aux futurs exportateurs canadiens des renseignements de base sur les réseaux de transport et de distribution de façon à les aider à pénétrer ces marchés.

L'information contenue est destinée aux nouveaux exportateurs de l'Ontario et du Québec qui, intéressés à élargir leurs ventes de façon à y englober des exportations vers le sud des États-Unis, ne comptent pas dans leurs rangs des spécialistes du transport des marchandises connaissant bien les « complexités » de l'exportation aux États-Unis. Le rapport devrait être également utile aux exportateurs qui ont l'habitude de vendre sur les marchés américains, mais qui pourraient améliorer leur avantage concurrentiel et accroître leur marge bénéficiaire en explorant plusieurs autres options de transport économiques, et obtenir ainsi les taux de fret les plus économiques répondant à leurs besoins particuliers.

Ce type de document ne permet pas d'expliquer en détail comment accomplir toutes les tâches liées aux fonctions de transport et de distribution — étant donné surtout le fait que les transporteurs offrent constamment de nouveaux choix, de nouveaux services et de nouveaux prix. Notre objectif est plutôt de fournir aux exportateurs de l'Ontario et du Québec des renseignements :

- 1) qui leur permettent de comprendre les avantages et désavantages relatifs des diverses options de transport de sorte qu'ils puissent choisir la méthode la plus appropriée;
- 2) qui leur donnent les particularités de chaque option de sorte qu'ils puissent mieux comprendre comment utiliser une méthode de transport à leur meilleur avantage;
- 3) qui fournissent des orientations générales sur les coûts relatifs de chaque mode de transport;

- 4) qui expliquent certaines des subtilités de l'activité d'exportation comme les exigences en matière de documentation, l'entreposage et l'utilisation des zones franches; et
- 5) qui leur permettent de mieux comprendre leurs besoins propres en matière de transport.