

ferroviaire, les épargnes associées aux coûts d'entreposage, de maintien de capital circulant ainsi que de pertes et de dommages viennent plus que compenser cet écart de prix. Ainsi, du point de vue global de la distribution physique/logistique, cet expéditeur devrait choisir un transporteur routier.

L'analyse de vos options de transport en fonction du volume annuel de vos expéditions vers un marché précis, comme il est montré dans notre exemple, est une opération qui vous montrera la bonne orientation générale à suivre. Toutefois, l'évolution de la capacité de production des installations, les nouvelles commandes, l'état des stocks, les modalités de vente, les exigences du client en terme de livraison, l'encaisse, la disponibilité de nouveaux transporteurs, la législation sur les transports et toute une foule d'autres facteurs font que vous devriez réévaluer souvent vos options de transport. Par exemple, si vos ventes se font selon la formule de l'envoi payable sur réception et que vous vous trouvez dans une situation de trésorerie difficile, vous pourriez avoir intérêt à payer à l'occasion des frais de transport plus élevés pour acheminer le plus vite possible vos marchandises.

De plus, il n'y a pas deux entreprises identiques. Il arrive souvent que certaines de nos plus grandes entreprises œuvrant dans le même secteur d'activité et se concurrençant sur les mêmes marchés prennent des arrangements de transport fort différents pour des raisons tout aussi bonnes et avec des résultats tout aussi rentables. Par exemple, un deuxième fabricant de composants électroniques à Ottawa (en concurrence avec notre expéditeur hypothétique déjà mentionné) exportant sensiblement les mêmes volumes de marchandises au Texas ferait face à un autre ensemble d'options et de critères de prise de décision s'il possédait son propre parc de camions, ou si son client acceptait de payer un supplément pour se faire livrer plus rapidement, ou si son client avait négocié des rabais sur le volume ou des taux de retour spéciaux pour faire revenir des facteurs de production du centre du Canada jusqu'au sud des États-Unis; ou si...

Le fait est que, pour tout secteur industriel ou tout groupe régional d'entreprises, il n'existe aucun mode de transport qui serait le plus efficient et le plus rentable pour tout le monde. Si, afin de vous tailler un avantage concurrentiel sur vos marchés canadiens, vous faites les choses différemment de vos concurrents directs, il est logique que vous puissiez et que vous vouliez faire les choses différemment pour protéger vos marchés extérieurs. *En matière de transport, le principe général à ne jamais oublier est de ne jamais accepter une situation qui ne vous laisse aucun choix; les choix existent : à vous de les chercher et de les évaluer.*

Votre propre travail d'évaluation vous aidera à trouver vos véritables coûts globaux de transport et de distribution (par opposition à une simple comparaison des taux de fret) et vous permettra de choisir l'option de transport vous permettant d'expédier vos marchandises vers le sud des États-Unis de la façon la plus rentable.

La section II de ce rapport vise justement à vous faciliter ce travail de recherche en vous fournissant des renseignements qui limiteront les options de transport à celles qui sont les mieux adaptées à vos besoins. *Le questionnaire inséré à la fin du rapport vous fait traverser le processus de choix d'un mode de transport en soulavant les questions que vous devriez poser à vous-même, à vos clients potentiels (ou actuels) dans le sud des États-Unis ainsi qu'aux entreprises de transport, entre la date de conclusion de la vente à la date de la dernière livraison des marchandises, afin d'en arriver à la meilleure décision en matière de transport.*