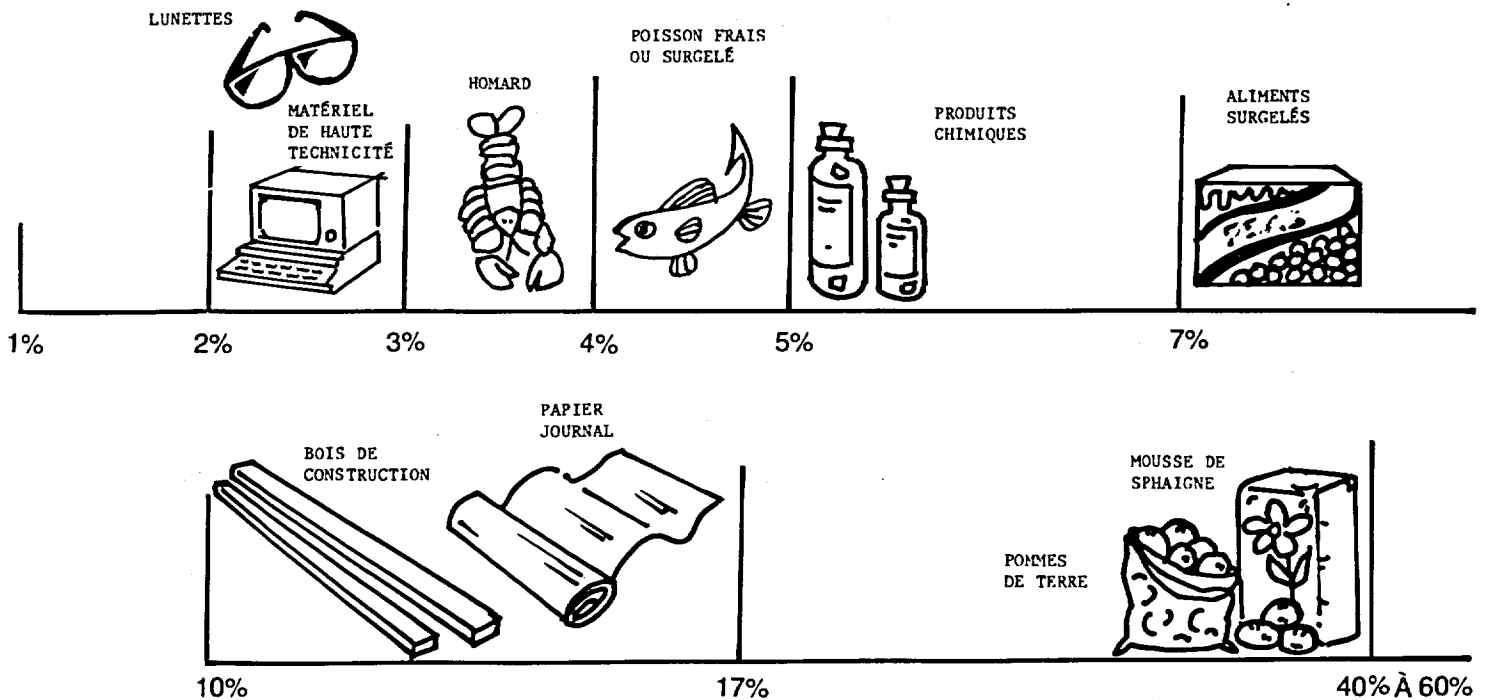


EXPORTATEURS DES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE - COÛT DU TRANSPORT
EN FONCTION DU PRIX À LA LIVRAISON SUR LES MARCHÉS AMÉRICAINS



B. CONDITIONS DE VENTE

Les conditions de vente peuvent influencer beaucoup sur la capacité de la firme d'évaluer ses coûts de transport véritables et, en fin de compte, sur sa capacité concurrentielle. Ainsi, la firme qui laisse aux destinataires des produits ou à ses clients le soin d'organiser le transport et de régler les frais de fret peut avoir l'illusion, parce qu'elle ne débourse rien à ce titre, que ni le coût ni la qualité du service de transport ne la touchent.

Peu importe que l'acheteur ou le vendeur fasse les arrangements d'expédition : le premier fonde toujours sa décision sur une comparaison des prix à la livraison, tandis qu'il incombe au second de trouver le moyen d'expédition le plus économique à sa disposition et de l'inclure dans le prix à la livraison cité à l'acheteur ou de conseiller celui-ci sur la ou les meilleures options à ce titre.

Les expéditeurs des provinces de l'Atlantique qui exportent vers les marchés américains procèdent de diverses façons. Certains laissent l'entière responsabilité des arrangements et du coût du transport au client; d'autres s'occupent de tout eux-mêmes.