

-
- Le transporteur possède-t-il les licences nécessaires pour le transport sur cette route?
 - La société de transport offre-t-elle les services suivants :
 - tarifs forfaitaires et connaissements directs;
 - matériel nécessaire sur commande;
 - suivi informatisé des cargaisons;
 - délais de livraison garantis;
 - assurance suffisante (responsabilité);
 - plans de remise;
 - services de courtage et de documents d'exportation;
 - autres services non courants?
 - La marchandise sera-t-elle livrée directement de son point d'origine par le transporteur et, si non, combien de transporteurs seront nécessaires (et lesquels)?
 - Si la livraison des marchandises exige le concours de plusieurs transporteurs, lequel d'entre eux en sera responsable?
 - La société vous a-t-elle soumis un prix forfaitaire et garanti le délai de livraison? (Évitez de faire affaire avec des sociétés qui refusent de fixer un taux et qui attendent après la livraison pour vous faire part du prix.)
 - Quels sont les coûts additionnels que vous aurez à payer (le cas échéant) en plus du prix fixé?
 - Vous êtes-vous assuré que c'est la société de transport qui est responsable de la livraison des marchandises plutôt que votre propre entreprise?
 - Vous êtes-vous informé auprès de plusieurs transporteurs avant de fixer votre choix?

Questions à se poser après la première expédition:

- Le client a-t-il reçu la marchandise à temps et en bon état?
- Si vous avez fait appel à un intermédiaire pour vos premières expéditions, vous êtes-vous suffisamment familiarisé avec le territoire, ou votre volume de vente a-t-il assez augmenté pour que vous fassiez affaire directement avec les transporteurs?