

Les biens expédiés par des transporteurs routiers depuis l'Ontario et le Québec jusqu'au sud des États-Unis sont acheminés de l'une des trois façons suivantes :

- le transporteur canadien détenteur d'un permis d'exploitation aux États-Unis transporte la marchandise directement du point d'origine au point de destination;
- le transporteur américain détenteur d'un permis d'exploitation au Canada achemine la marchandise directement du point d'origine au point de destination; et
- le transporteur canadien ou américain soumet un tarif forfaitaire, le transporteur canadien s'occupant des marchandises depuis le point d'origine au Canada jusqu'à un poste des douanes américaines, où elles sont remises à un transporteur américain qui les acheminera à leur destination finale.

Le troisième arrangement est le plus commun. Des taux forfaitaires couvrant les trois types d'arrangements sont publiés par les bureaux des tarifs (associations de transporteurs routiers) s'occupant du mouvement des marchandises entre l'Ontario ou le Québec et les États-Unis. Mais depuis la déréglementation des services de transport routier aux États-Unis en 1980, on a découvert que la partie plus longue du trajet qui se fait aux États-Unis coûte relativement moins cher que la partie plus courte qui se fait au Canada. *Par conséquent, de nombreux expéditeurs de l'Ontario et du Québec ont réalisé d'importantes épargnes en livrant leurs marchandises dans leurs propres camions jusqu'aux terminaux des transporteurs américains situés aux postes frontaliers.* Les transporteurs routiers sont ainsi devenus de plus en plus concurrentiels, et nombre d'entre eux sont disposés à négocier des tarifs spéciaux avec les expéditeurs qui doivent faire livrer d'importants volumes.

Lorsqu'ils expédient des marchandises vers le sud des États-Unis, surtout en Floride et au Texas, les entreprises du centre du Canada doivent se rappeler le déséquilibre qui existe au niveau de l'équipement. Certains estiment que jusqu'à 50 % des remorques frigorifiques qui transportent des fruits et des légumes vers l'Ontario et le Québec retournent à vide vers le sud des États-Unis. Les transporteurs routiers publics détenteurs de permis acceptent généralement d'offrir des taux de retour réduits afin d'attirer les clients qui pourraient être intéressés. Ainsi, les producteurs ontariens et québécois de denrées alimentaires, de boissons et d'autres produits périssables ont d'excellentes possibilités d'acheminer à bon prix leurs marchandises vers les marchés du sud des États-Unis, étant assurés que leurs biens seront confiés à un transporteur routier dûment autorisé. Ces remorques frigorifiques peuvent aussi se prêter au transport d'autres produits (par exemple, un fourgon frigorifique se transforme

en simple fourgon fermé lorsque l'on arrête le thermostat).

Mais, de façon générale, les transporteurs routiers publics établissent leurs taux en fonction de la classification des produits transportés. Ces taux sont très élevés pour les petites expéditions et diminuent sensiblement au fur et à mesure que s'accroît le poids. Mais certains transporteurs interprètent différemment la nature des marchandises, ce qui entraîne des classifications différentes et, par conséquent, des taux différents. Par exemple, les taux applicables à l'équipement de bureau diffèrent selon que le mobilier est assemblé ou démonté. Certains transporteurs qui recherchent avidement ces marchandises peuvent à l'occasion offrir le taux (moindre) applicable aux marchandises démontées plutôt que d'exiger le taux applicable aux marchandises assemblées. De plus, depuis la déréglementation de l'industrie du camionnage aux États-Unis, certains transporteurs routiers offrent des rabais qu'il suffit de demander. Le point à noter est qu'il est payant de consulter plusieurs transporteurs routiers avant de prendre un engagement ferme, que vos expéditions soient ou non considérables.

En résumé, les expéditeurs qui veulent utiliser des transporteurs routiers publics devraient toujours, lorsqu'ils demandent qu'on leur fixe des taux :

- décrire précisément les marchandises en vue de l'établissement de la bonne classification;
- tenter d'accroître la taille de l'expédition en regroupant les marchandises destinées au même endroit;
- demander aux transporteurs combien ils demanderaient pour un service direct de porte à porte, et comparer ces taux avec ce qu'il vous en coûterait pour transporter les marchandises dans votre propre camion jusqu'au terminal de l'entreprise de camionnage au poste des douanes;
- vérifier si le transporteur offre des taux de retour même s'il faut vous donner la peine de contacter le bureau du transporteur dans la ville où vous voulez expédier la marchandise; et
- demander des précisions sur les programmes de rabais spéciaux.

Un grand nombre de transporteurs routiers assurent des services entre le centre du Canada et le sud des États-Unis. Consultez les pages jaunes de votre annuaire téléphonique, ou l'un des répertoires de transporteurs routiers mentionnés à la fin de ce rapport, où vous trouverez également quelques noms de transporteurs et leurs numéros de téléphone.