

réseau américain de voies navigables intérieures comprend le réseau du fleuve Mississippi, qui va de Minneapolis-St. Paul (Minnesota) à la Nouvelle-Orléans (Louisiane); le réseau de la rivière Ohio, qui va de Paducah (Kentucky) à Pittsburgh (Pennsylvanie); et le réseau de la rivière Tennessee, qui se déverse dans la rivière Ohio près de son point de confluence avec le Mississippi. Le charbon, les céréales, les minerais et les minéraux ont toujours été les principaux produits acheminés sur les voies navigables américaines.

Les taux appliqués varient selon la distance, le produit et le type de service. Le tarif moyen de transport par barge est d'environ 7,50 \$EU la tonne pour un trajet de 1 500 milles, et de 5,50 \$EU la tonne pour un trajet de 1 000 milles. Un trajet de 1 000 milles par voies d'eau prendra probablement 15 jours ou plus.

Jusqu'à maintenant, les entreprises canadiennes ont utilisé les voies navigables intérieures des États-Unis pour expédier en vrac des matières premières comme la potasse et les céréales. Ce mode de transport suppose que les marchandises sont expédiées par chemin de fer depuis le point d'origine au centre du Canada jusqu'aux points de transbordement sur barge à Minneapolis et à Cincinnati, d'où elles seront acheminées par voie d'eau, ou que les marchandises sont transportées par lacquier jusqu'à Chicago, où elles seront transbordées sur barges et descendront le Mississippi en utilisant la voie navigable de l'Illinois.

Si l'historique de ces mouvements de vrac n'intéresse pas nos lecteurs, il faut noter que, depuis l'été 1984, une nouvelle entreprise (Leaseway Barge : Cleveland, Ohio (216) 464-3300, poste 4336) offre un service « conteneur sur barge » entre Chicago et la Nouvelle-Orléans. Avec des taux qui peuvent être jusqu'à 30 % inférieurs à ceux du transport ferroviaire, et étant donné l'intérêt croissant des expéditeurs, ce type de transport intermodes vraiment unique est appelé à s'étendre au reste du réseau des voies navigables intérieures. Ce développement fort récent est un exemple de la fréquence avec laquelle les innovations émergent dans l'environnement déréglementé du transport aux États-Unis. Les expéditeurs qui veulent transporter par conteneurs des charges de 20 000 et 40 000 livres devraient se tenir au fait de tout nouveau développement en matière de transport fluvial.

B. UTILISER DES INTERMÉDIAIRES

Transitaires

Les transitaires agissent comme intermédiaires entre les expéditeurs et les transporteurs, s'occupant tant du transport intérieur qu'international. Leurs services comprennent aussi bien la simple réservation de services de transport que l'organisation et la coordination du mouvement des marchandises de porte à porte, au nom de leurs

clients. Le transitaire qui connaît bien tous les modes de transport du fret peut vous conseiller quant au choix du mode qui convient le mieux à vos besoins (rapidité, taux, etc.). Pour cette raison, les entreprises qui veulent exporter pour la première fois sur un marché pourraient utiliser un transitaire en attendant de connaître assez bien ce nouveau marché pour s'occuper eux-mêmes des opérations.

Les transitaires tirent une bonne partie de leurs revenus des transporteurs (et en particulier, des compagnies aériennes) et demandent aux expéditeurs des honoraires nominaux pour services annexes. Vous pouvez donc profiter de la connaissance qu'un transitaire a des moyens de transport vers un marché qui vous est inconnu et ce, à un coût semblable à celui que vous paieriez si vous vous occupiez vous-même de l'acheminement de la marchandise de porte à porte, mais en réduisant de beaucoup le temps que vous devriez y investir.

Le transitaire peut servir d'agent en s'occupant de la réservation de l'espace de chargement, du respect des exigences aux niveaux de la manutention et de l'emballage, ainsi que du chargement/déchargement des marchandises pour la poursuite de leur acheminement vers/depuis des points centraux, ainsi que des opérations de traversée et de transit. Le transitaire présentera et préparera les documents d'expédition nécessaires et prendra les mesures pour obtenir une assurance appropriée (si on le lui demande), tout cela sans nécessairement manipuler lui-même les marchandises. De plus, certains transitaires agiront comme transporteurs indirects en rassemblant ou regroupant des petites expéditions en wagons, chargements, ou conteneurs complets, en les transportant (grâce aux services de tous les types de transporteurs, et parfois sur leurs propres camions), et en les livrant au destinataire final à un taux unique qui englobe tout le service direct de porte à porte. Ce taux est généralement inférieur à celui qu'un petit expéditeur pourrait obtenir s'il traitait directement avec le transporteur. Les transitaires qui s'occupent de transport aérien et de surface achètent également des transporteurs, au prix de gros, de l'espace de chargement en gros lots qu'ils vendent en petits lots aux expéditeurs, au prix de détail. Les services et les taux associés aux envois groupés peuvent s'avérer excellents si le transitaire contrôle de forts volumes sur les voies de transport où ses services sont largement utilisés.

Les taux sont établis conformément aux tarifs appliqués aux produits expédiés selon le mode de transport que l'expéditeur et le transitaire jugeront le mieux adapté. Par exemple, si un service rapide est requis, on utilisera le transport aérien qui est relativement onéreux; si le facteur coût est beaucoup plus important que la rapidité du service, on pourra choisir le groupement de marchandises sur wagons de pool ou le ferro-tage. Par conséquent, bien qu'un expéditeur