



**Exportations  
canadiennes  
vers les pays  
moins développés  
-Vente et transport**

**Canada**



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20002771 5

DOCS  
CA1 EA674 86C12 EXF  
Canada export trade and  
transportation to the  
less-developed countries  
43256564



60984 81800

EXPORTATIONS CANADIENNES  
VERS LES PAYS MOINS DÉVELOPPÉS -  
VENTE ET TRANSPORT

Préparé pour: le Ministère des Affaires  
extérieures  
Direction des transports

par: E.M. LUDWICK & ASSOCIATES INC.  
Winnipeg, Canada

43-256-565

## TABLE DES MATIÈRES

### Préface

1. Introduction
2. L'enquête
  - 2.1 Caractéristiques des exportateurs consultés
3. Commerce d'exportation
  - 3.1 Conditions de vente
  - 3.2 Régularité des expéditions
  - 3.3 Critères des exportateurs dans le choix des ports
  - 3.4 Choix du mode de transport
4. Transport maritime
  - 4.1 Appréciation des services de transport maritime
  - 4.2 Concurrence entre les transporteurs maritimes
  - 4.3 Tarifs du transport maritime
  - 4.4 Fréquence des départs et respect des horaires
  - 4.5 Renseignements fournis sur les services
  - 4.6 Disponibilité de conteneurs appropriés
  - 4.7 Ports d'escale
  - 4.8 Dommages et traitement des réclamations
  - 4.9 Utilisation des installations portuaires
  - 4.10 Documents et douanes
  - 4.11 Rôle des compagnies nationales dans les ventes à l'exportation
5. Quelques recommandations aux exportateurs canadiens
6. Évaluation

### Graphiques

## PRÉFACE

Renforcer la position du Canada en tant que nation commerçante est l'un des grands objectifs que le gouvernement s'est fixés. L'accroissement des échanges commerciaux accentue l'importance du transport qui est probablement, après le produit lui-même, le facteur qui contribue le plus à assurer la vitalité du secteur de l'exportation.

Les marchés traditionnels, tels que les États-Unis, l'Europe de l'Ouest et la région du Pacifique, continueront sans aucun doute à accaparer la majeure partie des exportations canadiennes dans un avenir prévisible, mais d'autres régions, à savoir les pays moins développés (PMD), devront également faire l'objet d'une prospection dynamique si le Canada veut maintenir sa position de grande nation commerçante.

L'enquête présentée ici a été effectuée en 1985 afin de permettre à un nombre important d'exportateurs canadiens faisant affaire avec les PMD de faire part des difficultés qu'ils ont rencontrées pour expédier leurs produits.

Bien que les répondants se montrent, dans l'ensemble, satisfaits, l'enquête soulève néanmoins quelques points préoccupants. Si on ne relève que peu de problèmes considérés comme un obstacle permanent par les exportateurs, 42 % au moins des répondants signalent toutefois avoir rencontré des difficultés de tous ordres en ce qui a trait aux services de transport maritime à destination des PMD. Il ressort clairement que ces obstacles peuvent avoir une incidence négative sur le chiffre d'affaires des exportateurs.

L'une des questions soulevées par cette enquête est de savoir si la satisfaction exprimée par la plupart des répondants n'indique pas en fait que ceux-ci se sont résignés à absorber des pertes occasionnelles. Si c'est le cas, pourrait-on prendre des mesures afin de réduire la fréquence des problèmes qui surviennent. Devrait-on intervenir au niveau régional pour faciliter le commerce avec l'étranger.

Telles sont quelques-unes des questions que la Direction des Transports du ministère des Affaires extérieures compte examiner au cours des prochains mois. Son objectif reste d'améliorer la qualité des services offerts aux exportateurs canadiens de manière à asseoir la position commerciale du Canada dans le monde. Dans cette perspective, toutes questions ou observations relatives à la présente enquête et à ses conclusions seront appréciées.

## 1. INTRODUCTION

Les pays moins développés (PMD) représentent un important marché réel et potentiel pour de nombreux exportateurs canadiens. Ceux-ci ont réalisé en 1984 un chiffre de ventes de 8,5 milliards de dollars sur ces marchés. Ces ventes représentaient 32 % des exportations canadiennes outre-mer (c.-à-d. sans les É.-U.) pour cette même année.

Pour être concurrentiels sur ces marchés éloignés, les exportateurs canadiens doivent avoir facilement accès à des services de transport efficaces et offrant des tarifs compétitifs. La qualité des services de transport à partir du Canada doit être au moins comparable à celle des sources d'approvisionnement concurrentes. Sinon, les exportateurs canadiens risquent de se heurter à des obstacles insurmontables. Des services de transport de mauvaise qualité ou des coûts prohibitifs peuvent entraîner un ralentissement des ventes ou des pertes de profits. Voici ce que dit à ce sujet un petit fabricant de métaux ouvrés de l'Est du Canada.

"Des ventes et des profits nous ont échappé parce que nous sommes en concurrence avec des fournisseurs américains qui ont la possibilité de payer le transport à des tarifs moins élevés."

Il est clair que la qualité des services de transport est d'une importance capitale pour les entreprises canadiennes qui doivent faire face à la concurrence internationale pour exporter vers les pays moins développés.

En règle générale, le coût du transport pour exporter vers les pays moins développés tend à être plus élevé comparativement au coût des expéditions vers l'Europe de l'Ouest. Le graphique 1 montre que le coût du transport vers les PMD, exprimé en pourcentage du coût total franco, peut être une fois et demie supérieur au coût comparable des expéditions vers l'Europe de l'Ouest. En outre, le coût du fret est souvent un obstacle majeur pour les petits exportateurs canadiens qui ne disposent pas des volumes nécessaires pour négocier des tarifs satisfaisants, pouvant se comparer à ceux dont bénéficient leurs concurrents de plus grosse taille. Les exportateurs qui fournissent des produits de valeur moindre mais en grande quantité sont également tributaires des coûts de transport pour vendre aux PMD. Sur plusieurs de ces marchés, les exportateurs canadiens signalent rencontrer parfois des difficultés en raison des frais d'inventaire et autres qu'ils ont à supporter lorsque leurs produits doivent être expédiés par les compagnies nationales de transport maritime des pays importateurs.

Reconnaissant l'importance du rôle que joue le transport maritime pour l'accroissement des ventes vers les marchés des PMD, le ministère des Affaires extérieures a commandé, en février 1985, une enquête auprès des exportateurs canadiens vers les pays moins développés. Ce rapport indique de quelle façon les exportateurs évaluent la qualité des services de transport à destination des pays moins développés, ainsi que les problèmes rencontrés.

## 2. L'ENQUÊTE

Pour effectuer cette enquête, 242 entreprises canadiennes réputées exporter vers les pays moins développés ont été contactées en personne ou par téléphone. Leurs chiffres de ventes représentent approximativement un tiers de la valeur totale des exportations canadiennes vers les PMD, tel qu'indiqué au tableau 1. Un questionnaire a été conçu pour permettre aux exportateurs d'évaluer ou de coter les services de transport, ainsi que d'exprimer leurs points de vue sur les variables qui conditionnent les ventes dans ces régions. Les entreprises participantes exportent vers un ou plusieurs des 81 pays qui composent ces régions. Les entreprises exportant des produits qui sont normalement expédiés par navires nolisés (par exemple, les expéditions en vrac de grain, de charbon, etc.) plutôt que par les transporteurs assurant des lignes régulières, n'ont pas été incluses dans cette étude, puisque l'enquête portait sur les produits finis ou semi-finis, plutôt que sur les matières premières, qui sont habituellement transportées en vrac.

TABLEAU 1: CHAMP D'APPLICATION DE L'ENQUÊTE,  
PAR RÉGION IMPORTATRICE

Région	Exportations canadiennes vers les PMD en 1984 (millions de \$)*	Total des exportations des répondants vers les PMD (millions de \$)	Pourcentage de l'ensemble des réponses
Amérique du Sud	1089,5	283,3	26,0
Amérique centrale	865,6	72,4	8,4
Afrique	731,1	229,1	31,3
Asie	2092,9	847,4	40,5
Total des exportations vers ces régions	4779,1	1432,2	30,0

\* Calculé d'après les données de Statistique Canada, en excluant les produits qui sont normalement expédiés par navire nolisé.

### 2.1 CARACTÉRISTIQUES DES EXPORTATEURS CONSULTÉS

Les exportateurs consultés ont été classés selon la taille de l'entreprise (petite, moyenne ou grande) et l'emplacement (Est ou Ouest du Canada, la frontière entre le Manitoba et l'Ontario servant de ligne de partage). Le tableau 2 présente la ventilation des entreprises. Bien que 20 % seulement des entreprises soient de taille importante, le tableau indique que ce groupe représente approximativement 87 % de la valeur et du volume des exportations vers les PMD. Alors que 21 % seulement des entreprises consultées sont établies dans l'Ouest du Canada, elles exportent à elles seules 69 %

du volume total des produits destinés aux PMD (60 % de la valeur totale).

TABLEAU 2: VENTILATION FRAGMENTAIRE SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE ET LE LIEU

Taille de l'exportateur (selon la valeur des exportations vers les PMD)	Nombre de répondants	Valeur des exportations vers les PMD (millions de \$)	Volume des exportations vers les PMD (milliers de tonnes)
Petite (moins de 3,3 m \$)	132	119,7	87,8
Moyenne (de 3,3 à 10 m \$)	33	191,7	402,9
Grosse (plus de 10 m \$)	41	2216,0	2849,5
Total	206*	2527,5**	3340,2*
Emplacement de l'entreprise			
Ouest (C.-B., Prairies)	51	1507,7	2872,5
Est (Ontario, Québec, Maritimes)	191	1019,8	1295,9
Total	242*	2527,5***	4168,4*

\* D'après le total des exportations vers les PMD indiqué par les répondants. Deux cent six entreprises seulement sur 242 ont fourni des renseignements sur leurs chiffres de ventes permettant de les classer selon la taille.

\*\* Total obtenu en arrondissant les chiffres.

\*\*\* Bien que les 242 entreprises aient fourni des renseignements sur leur emplacement et sur leur volume d'exportations en tonnes, 206 seulement d'entre elles ont indiqué la valeur exacte de leurs exportations.

### 3. COMMERCE D'EXPORTATION

Le graphique 2 présente une ventilation des ventes par région géographique importatrice. Le pourcentage le plus important des ventes canadiennes d'exportation enregistrées aux fins de l'enquête est destiné aux pays asiatiques, en particulier la Corée du Sud (qui représente 20 % de la valeur des ventes) et l'Inde (16 %). Le Venezuela achète une quantité importante des produits exportés par les entreprises canadiennes ayant participé à l'enquête (9 %), si l'on considère que l'ensemble des pays d'Amérique du Sud importent pour 19 % de la valeur totale des ventes aux PMD. L'Afrique représente 19 % des ventes d'exportation (le Cameroun et l'Algérie étant les plus importants pays de cette région), tandis que l'Amérique centrale reçoit 5 % des exportations enregistrées.

Le Canada exporte une grande variété de produits vers les PMD. Comme l'indique le graphique 3, l'industrie des produits forestiers est l'un des secteurs les plus importants, puisqu'il représente 25 % des ventes à l'exportation enregistrées. Le secteur des machines et de l'équipement (y compris les produits électriques et électroniques) représente 23 % de la valeur des exportations, suivi des produits minéraux (18 % des exportations). Bien que les marchandises confiées aux transitaires représentent un pourcentage important du volume des expéditions vers les PMD, la valeur correspondante est relativement peu importante, essentiellement à cause du fait que, en tant qu'intermédiaires, les transitaires ne connaissent pas, la plupart du temps, la valeur exacte des produits exportés par leurs clients; il n'est donc pas possible d'établir des statistiques précises.

### 3.1 CONDITIONS DE VENTE

La plus grande partie des exportations vers les PMD (47 % de la valeur totale des ventes) est destinée à des organisations commerciales non gouvernementales. Les organismes d'État en importent 37 %, tandis que dans 16 % des cas, les importateurs sont des agences de coopération.

Le graphique 4 montre que les formules les plus souvent utilisées pour ce qui est des conditions de vente sont celles du coût-assurance-fret (C.A.F), et du coût et fret (C.F), selon lesquelles le coût du fret est incorporé au prix de vente du produit. Toutefois, les petits expéditeurs préfèrent généralement exporter vers les marchés des PMD selon la formule franco à bord usine canadienne (FAB), en vertu de laquelle le destinataire doit se charger du coût et du transport du fret. En règle générale, les entreprises ont indiqué qu'elles préféreraient expédier autant que possible leurs exportations vers les PMD selon la formule FAB, éventuellement pour éviter les difficultés que peuvent poser les formalités de transport ou pour éviter d'avoir à inclure les frais de transport en établissant un tarif à la livraison.

### 3.2 RÉGULARITÉ DES EXPÉDITIONS

La majorité des expéditions canadiennes enregistrées, destinées aux PMD se font soit régulièrement, soit de façon occasionnelle, par opposition aux expéditions à caractère saisonnier. Les expéditions de matières premières ou en vrac se font le plus souvent de façon régulière, tandis que celles des produits manufacturés ou transformés sont généralement sporadiques ou plus irrégulières. Seules les exportations de machines agricoles sont en général saisonnières.

### 3.3 CRITÈRES DES EXPORTATEURS DANS LE CHOIX DES PORTS

Divers facteurs déterminant le choix d'un port d'embarquement ont été cotés par les répondants, puis pondérés en fonction de la valeur des exportations de chaque entreprise vers les PMD. Les exportateurs tiennent compte de la fréquence des départs, de la proximité des ports

par rapport à l'emplacement de l'usine ou de l'entrepôt, des services et des frais de transport par terre jusqu'au port, de la capacité des ports à assurer la manutention des cargaisons, des droits et taxes de transit ainsi que du fait que le port est ou n'est pas desservi par la compagnie nationale du pays importateur. Dans l'ensemble, tous ces facteurs obtiennent une cote moyenne en fonction de leur importance, les services et frais de transport par terre obtenant cependant une cote légèrement supérieure aux autres. La proximité d'un port par rapport à l'emplacement de l'entreprise ou de l'entrepôt, de même que la fréquence des départs jouent également un rôle relativement important. Le fait que certaines lignes soient assurées par des compagnies nationales est le moins important des critères qui déterminent le choix du port, sauf pour les entreprises de certaines industries de fabrication de machines et d'équipement. Pour la plupart des entreprises, aucun de ces facteurs n'influe de façon particulière sur le choix d'un port. Les décisions à cet égard se fondent plutôt sur le désir exprimé par le destinataire d'utiliser un port particulier, ainsi que sur le coût global de transport le moins élevé jusqu'au destinataire. En outre, les exportateurs choisissent généralement les ports où font escale les compagnies maritimes qu'ils connaissent.

### 3.4 CHOIX DU MODE DE TRANSPORT

Les exportateurs canadiens disposent de plusieurs options. Sept possibilités sont répertoriées au tableau 3 selon la personne qui prend les arrangements ainsi que les modes de transport et les itinéraires habituellement choisis.

TABLEAU 3: AUTRES POSSIBILITÉS DE TRANSPORT

<u>Options</u>	<u>Valeur millions de \$</u>	<u>Nombre d'expéditions</u>	<u>Milliers de tonnes</u>
L'agent de ventes s'occupe de toutes les formalités	46,7	237,0	17,9
Le transitaire s'occupe des formalités	165,5	1854,0	147,2
Le transitaire suit les instructions de l'entreprise	81,5	998,0	122,1
Transporteur maritime, directement d'un port canadien	450,5	2546,0	933,0
Transporteur maritime, directement d'un port américain	430,3	836,0	20,1

<u>Options</u>	<u>Valeur millions de \$</u>	<u>Nombre d'expéditions</u>	<u>Milliers de tonnes</u>
Transporteur aérien, directement d'un aéroport canadien	33,9	87,0	23,7
Transporteur aérien, directement d'un aéroport américain	4,4	7,0	16,6
TOTAL	1212,8	6565,0	1280,6

Environ 37 % de la valeur et 73 % du tonnage des exportations vers les PMD sont expédiés directement depuis les ports canadiens. Les arrangements qui sont ensuite le plus en faveur sont: a) le recours à des transitaires qui choisissent les ports et l'itinéraire; b) les ports maritimes américains; c) les aéroports canadiens et américains.

#### 4. TRANSPORT MARITIME

L'enquête a montré que les exportateurs canadiens comptaient essentiellement sur les services de transport maritime pour vendre leurs produits dans l'ensemble des pays moins développés. Les exportateurs consultés ont retenu les services de transporteurs maritimes pour 880,8 millions de dollars d'exportations (presque les trois-quarts de la totalité) comparativement aux 38,3 millions de dollars d'exportations confiées aux transporteurs aériens (3 %); des transitaires ou des agents de ventes se sont occupés des formalités pour le reste des exportations, et ont probablement fait appel à des transporteurs maritimes pour la plus grande partie des expéditions.

##### 4.1 APPRÉCIATION DES SERVICES DE TRANSPORT MARITIME

Le graphique 5 traduit le degré de satisfaction des expéditeurs à partir de divers critères permettant d'évaluer la performance des transporteurs maritimes. Les exportateurs canadiens ne signalent aucun problème majeur fréquent concernant un aspect particulier des services de transport maritime. Le principal sujet de mécontentement exprimé par les expéditeurs a trait à la possibilité de négocier les tarifs avec les compagnies maritimes, en particulier pour les exportations vers l'Amérique du Sud. Sur l'ensemble des critères évalués, la cote moyenne la plus élevée concerne les expéditions vers l'Amérique centrale, pour lesquelles les cas de dommages et de réclamations sont peu nombreux. Étant donné que la quasi-totalité des cotes moyennes sont supérieures à 5 sur un barème de 10, on peut conclure que les exportateurs canadiens sont, dans l'ensemble, assez satisfaits des services de transport maritime à destination des pays moins développés.

Bien que ces résultats traduisent, dans l'ensemble, un sentiment de satisfaction générale pour ce qui est de la performance des transporteurs maritimes, cela ne signifie pas que les exportateurs canadiens ne rencontrent aucun problème pour expédier leurs produits vers les marchés des PMD. Il ressort en effet du tableau 4 qu'un peu moins de 43 % des exportateurs affirment avoir éprouvé des difficultés de diverses sortes pour faire transporter par bateau leurs produits vers les PMD. Toutefois, cette réponse n'implique pas nécessairement qu'une entreprise se heurte constamment ou fréquemment à des difficultés. Il semble que des problèmes particuliers ne surviennent qu'assez peu souvent et ne constituent donc pas une préoccupation essentielle pour la plupart des expéditeurs.

TABLEAU 4: NOMBRE ET POURCENTAGE DE RÉPONDANTS AYANT ÉPROUVÉ DES PROBLÈMES DE TRANSPORT MARITIME

TAILLE DE L'ENTREPRISE D'EXPORTATION*	NOMBRE DE RÉPONDANTS	NOMBRE DE RÉPONDANTS AYANT ÉPROUVÉ DES PROBLÈMES D'EXPÉDITION	POURCENTAGE
Petite (moins de 3,3 m \$)	132	40	30,3
Moyenne (de 3,3 à 10 m \$)	33	17	51,5
Grosse (plus de 10 m \$)	<u>41</u>	<u>25</u>	<u>61,0</u>
	206**	82	39,8
<u>EMPLACEMENT DE L'ENTREPRISE</u>			
C.-B., Prairies	51	16	31,4
Québec, Ontario, Maritimes	<u>191</u>	<u>87</u>	<u>45,5</u>
	242**	103	42,6
<u>PRODUITS</u>			
Agriculture	11	4	36,4
Alimentation	27	12	44,4
Foresterie, pâtes et papiers	15	11	73,3
Marchandises confiées à des transitaires	8	7	87,5
Machines et équipement	107	32	29,9
Minéraux, métaux	8	5	62,5
Autres	<u>66</u>	<u>32</u>	<u>48,5</u>
	242**	103	42,6

\* Selon la valeur des ventes aux PMD

\*\* 206 seulement des 242 entreprises consultées ont fourni des informations sur leurs chiffres de ventes permettant d'établir une classification par taille.

Parmi les entreprises qui ont signalé avoir éprouvé des difficultés pour exporter vers les marchés des PMD, 30 % ont soit perdu des ventes, soit enregistré une diminution de profits attribuable au service ou au coût de transport. Voici ce qu'a déclaré à ce sujet un fabricant de machines non électriques de l'Est du Canada:

"Nous avons perdu des profits plutôt que des ventes; nous avons dû réduire nos marges bénéficiaires afin de rester compétitifs. Ces pertes semblent attribuables aux taux élevés du fret."

Le graphique 6 montre que parmi les pays moins développés vers lesquels les firmes consultées exportent leurs produits, l'Amérique centrale détient la fréquence la plus élevée de ventes ou de profits perdus en raison des conditions de transport, suivie immédiatement de l'Asie, de l'Amérique du Sud, puis de l'Afrique.

#### 4.2 CONCURRENCE ENTRE LES TRANSPORTEURS MARITIMES

Il y a actuellement une surcapacité notable dans l'industrie du transport maritime international. Toutefois, la concurrence entre les compagnies maritimes offrant des services aux différents pays moins développés à partir des ports canadiens ne semble pas très vive. Cela peut s'expliquer, d'une part, par le fait que le faible volume des échanges est insuffisant pour attirer des transporteurs concurrents ou, d'autre part, par l'existence de cartels de compagnies maritimes. Par ailleurs, la cause peut être de nature institutionnelle dans la mesure où un pays importateur insiste pour que toutes les marchandises qui lui sont destinées soient livrées par sa ou ses compagnies nationale(s).

Plusieurs exportateurs ont soulevé le problème du recours obligatoire aux compagnies nationales et de l'existence de cartels corporatifs - facteurs liés respectivement à l'attitude des gouvernements des pays importateurs et aux pratiques de l'industrie du transport maritime. Par contre, d'autres expéditeurs estiment qu'il y a suffisamment de concurrence dans l'industrie du transport maritime du fait de la surcapacité dont souffre ce secteur. Un important exportateur de produits agricoles de l'Ouest du Canada a déclaré à ce sujet:

"Le coût du transport n'a jamais été un problème sérieux; ce sont plutôt, en fait, les expéditeurs qui tirent avantage du marché ces dernières années."

#### 4.3 TARIFS DU TRANSPORT MARITIME

Bien que l'évaluation globale des tarifs de transport maritime en vigueur, faite par les exportateurs canadiens, puisse être qualifiée de moyennement satisfaisante, plus d'un exportateur sur quatre considère que le coût ou la qualité des services de transport actuels

ont, à une occasion au moins, eu un effet préjudiciable sur leurs opérations d'exportation vers les PMD. Plusieurs entreprises se sont plaintes des coûts de transport élevés vers les marchés de l'Amérique du Sud et centrale. Par exemple, un important exportateur de produits forestiers de l'Est du Canada a déclaré que les marchés de l'Amérique centrale étaient abandonnés à cause des frais de transport. Dans un autre cas, un petit exportateur de produits électriques et électroniques de l'Ouest du Canada signale que les expéditions vers le Mexique s'effectuent habituellement par camion ou chemin de fer en raison des tarifs élevés du transport maritime.

En outre, un certain nombre d'entreprises estiment que les subventions aux transports accordées aux exportateurs européens et japonais pour réduire leurs frais de transport sur terre et par mer leur donnent un net avantage sur le plan tarifaire. Par exemple, un important fabricant de produits métalliques de l'Est du Canada souligne qu'il lui est très difficile d'exporter vers ses principaux marchés des PMD (notamment vers les pays d'Afrique et d'Amérique du Sud) en raison des subventions au transport maritime obtenues par des entreprises concurrentes dans d'autres pays. Un fabricant de matériel électrique de l'Est du Canada qui exporte essentiellement vers l'Amérique du Sud et centrale a enregistré une diminution des ventes en raison des avantages concurrentiels dont bénéficient les exportateurs japonais qui reçoivent des subventions au transport pour exporter leurs produits. Les exportateurs canadiens ont suggéré que des subventions similaires devraient être offertes aux entreprises canadiennes pour leur permettre de concurrencer, sur un pied d'égalité, les exportateurs européens et japonais.

En général, les exportateurs croient que les transporteurs maritimes sont désireux de négocier leurs tarifs, et que si des problèmes surviennent, ils doivent être attribués essentiellement aux cartels corporatifs. Un nombre important d'exportateurs se disent préoccupés par le fait que ces organisations établissent les prix et refusent de négocier les tarifs, comme le souligne un fabricant de machines électriques et non électriques de l'Est du Canada:

"Nous procédons par appel d'offres et les frais de transport ont toujours été un obstacle en raison du refus des cartels de négocier."

#### 4.4 FRÉQUENCE DES DÉPARTS ET RESPECT DES HORAIRES

La fréquence des départs à l'horaire conditionne non seulement la qualité du service qu'un exportateur est en mesure de fournir à ses clients, mais peut également avoir une incidence sur les besoins d'entreposage de l'expéditeur et, par conséquent, sur l'ensemble des coûts de distribution. Dans d'autres cas, des retards peuvent remettre en question la validité des licences d'importation ou des lettres de crédit.

Les exportateurs se disent modérément satisfaits de la fréquence des départs vers les pays moins développés, bien que quelques-uns des principaux marchés aient obtenu une cote d'insatisfaction en ce qui a trait à la fréquence des départs. À titre d'exemple, un fabricant de machines électriques signale avoir perdu des ventes parce qu'il ne pouvait pas obtenir des dates de livraison satisfaisantes pour certaines exportations vers les PMD; un petit fabricant de produits chimiques de l'Est du Canada déclare en outre:

"La fréquence des départs vers l'Amérique latine a créé des problèmes d'horaires. Par ailleurs, le coût du transport au départ de l'Amérique du Nord est beaucoup plus élevé qu'au départ de l'Europe."

Les transporteurs maritimes respectent en général les horaires prévus. Bien que cela ne soit pas particulièrement fréquent, certains retards dans les départs peuvent créer des difficultés et entraîner des coûts additionnels, comme l'indiquent les remarques d'un responsable d'une moyenne entreprise exportant des produits agricoles, qui signale que des départs retardés vers certains pays des Antilles et de l'Afrique ont entraîné des frais d'entreposage imprévus et, dans des cas exceptionnels, la détérioration des produits. En outre, une grosse entreprise de l'Est du Canada se plaint des pays qui exigent de faire appel à des transporteurs nationaux qui n'arrivent pas à temps au port, ce qui entraîne des retards dans les paiements.

#### 4.5 RENSEIGNEMENTS FOURNIS SUR LES SERVICES

Un petit nombre d'expéditeurs signalent avoir eu des difficultés à obtenir des renseignements complets et à jour de leurs transporteurs maritimes concernant les tarifs, les modalités, les dates de départ, etc. Deux entreprises de l'Est du Canada, spécialisées dans les métaux ouvrés, notent qu'il y a souvent des départs non annoncés depuis les ports canadiens et suggèrent que le gouvernement fédéral prête son concours en publiant un index détaillé des compagnies de transport maritime et des services offerts à destination des différentes parties du monde.

#### 4.6 DISPONIBILITÉ DE CONTENEURS APPROPRIÉS

On signale peu de difficultés à obtenir des conteneurs appropriés, bien qu'un petit expéditeur de l'Est indique que les tarifs applicables aux cargaisons de moins d'un conteneur sont extrêmement élevés; il propose d'établir des services de centralisation qui permettraient aux petits expéditeurs d'exporter plus facilement vers les PMD.

#### 4.7 PORTS D'ESCALE

Les exportateurs canadiens qui traitent avec les PMD sont généralement satisfaits du choix des ports d'escale réguliers que font

les transporteurs. Toutefois, on a exprimé le désir qu'un plus grand nombre de transporteurs maritimes soient amenés à faire escale dans les ports canadiens, de façon à améliorer l'accès vers les destinations étrangères. Par exemple, comme l'a indiqué un petit fabricant de machines non électriques de l'Ouest:

"À l'heure actuelle, la plus grande partie de nos expéditions est envoyée vers un port américain par camion ou par chemin de fer, parce que les bateaux ne font pas escale dans le port canadien concurrent à cause des droits de port élevés."

#### 4.8 DOMMAGES ET TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS

On a enregistré très peu de plaintes en ce qui concerne les dommages et les réclamations, ce genre d'incidents ne survenant que rarement. En général, les exportateurs considèrent que le traitement des réclamations s'effectue dans un délai raisonnable. Un emballage convenable et une assurance permettent d'éviter les difficultés.

#### 4.9 UTILISATION DES INSTALLATIONS PORTUAIRES

On ne relève que très peu de plaintes en ce qui concerne l'utilisation des installations portuaires dans les PMD de destination. Ceux qui ont enregistré des retards dus à l'encombrement des ports de débarquement dans les PMD proposent que le gouvernement canadien fournisse une aide technique et financière à ces pays pour qu'ils puissent améliorer leurs installations portuaires et leur système de transport routier.

#### 4.10 DOCUMENTS ET DOUANES

Le sentiment général exprimé par les exportateurs est que les formalités nécessaires ne sont pas, dans l'ensemble, excessivement pénibles. Cependant, plusieurs compagnies ont fait observer que des initiatives de la part du gouvernement pour que des mesures soient prises au niveau international afin d'uniformiser et de limiter les documents requis pour la livraison des produits d'exportation, seraient utiles. Les normes relatives aux documents sont établies par les importateurs comme par les exportateurs, et l'on pourrait envisager de revoir les formalités exigées par le Canada; par exemple, un exportateur de produits agricoles a éprouvé des difficultés avec les documents d'exportation requis par le Canada, et aimerait que les procédures soient simplifiées. Les formalités douanières, traditionnellement, ne posent que rarement des problèmes.

#### 4.11 RÔLE DES COMPAGNIES NATIONALES DANS LES VENTES À L'EXPORTATION

Les particularités que présente le recours aux services des compagnies nationales et l'opinion des expéditeurs (pondérées selon la valeur des exportations de l'entreprise) figurent sur le graphique 7. En général, les exportateurs jugent que les conditions ne sont pas

excessivement pénibles, bien que des exceptions ou des problèmes se présentent dans certains cas. Les exportateurs qui expédient leurs produits vers plusieurs pays ont constaté qu'ils étaient tenus de faire appel aux compagnies nationales de ces pays et se plaignent de cette situation. À titre d'exemple, un important exportateur de produits forestiers de l'Est du Canada suggère que le gouvernement canadien négocie avec un pays en particulier de l'Amérique du Sud, afin qu'il supprime l'obligation de faire appel à sa compagnie nationale.

Quelques pays moins développés ne sont desservis que par leurs compagnies nationales à partir du Canada. Pour pouvoir modifier cette situation, plusieurs expéditeurs suggèrent que le gouvernement fédéral prenne des mesures appropriées pour attirer un plus grand nombre de transporteurs maritimes concurrents dans les ports canadiens.

Certains exportateurs ont fait observer que quelques transporteurs nationaux fournissent en fait de meilleurs services et tarifs que les compagnies concurrentes. Toutefois, comme l'indique un petit exportateur de l'Est du Canada, la disponibilité de services concurrentiels plus nombreux (c.-à-d. de compagnies n'appartenant pas à un cartel ou à un État) permettrait aux expéditeurs d'obtenir de meilleurs tarifs; il convient de rappeler que des tarifs réduits pourraient être consentis au détriment de la qualité du service. Un petit fabricant de produits forestiers s'en explique:

"Le coût du transport est continuellement à la hausse, mais avec davantage de services offerts par des compagnies indépendantes, nous obtenons de meilleurs tarifs; malheureusement, nous y perdons en qualité."

Dans certains cas, un exportateur peut n'avoir d'autre choix que de faire appel à une compagnie nationale, puisqu'il peut s'agir d'une condition exigée par l'importateur. C'est le cas, signale-t-on, de plusieurs importants marchés des PMD, ainsi que des industries des tabacs et des minéraux non métalliques. À cet égard, un important exportateur de produits minéraux de l'Est du Canada indique qu'il serait beaucoup plus facile d'exporter si l'on pouvait faire appel à la compagnie de son choix. Les cas où un importateur impose le choix d'une compagnie nationale qui ne fait escale que dans un port, peuvent éventuellement priver un exportateur de la possibilité de choisir l'itinéraire qui convient le mieux, en fonction des dates et des tarifs. Tel qu'indiqué au graphique 7, bien que certains pays moins développés exigent des exportateurs canadiens qu'ils fassent appel à leurs services nationaux, peu nombreux sont les expéditeurs à qui cela crée des problèmes, et les cas d'entreprises ayant reçu une amende pour avoir fait appel à une compagnie autre que la compagnie nationale du pays importateur sont très limités.

Les pays importateurs peuvent également restreindre le choix d'itinéraires offert aux exportateurs en imposant obligatoirement le

recours à leur propre transitaire, bureau central d'enregistrement ou bureau central du fret.

## 5. QUELQUES RECOMMANDATIONS AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Les exportateurs canadiens ont rencontré diverses difficultés pour expédier leurs produits vers les PMD. On trouvera ci-dessous la liste de quelques-uns des problèmes les plus fréquents, ainsi que les suggestions des expéditeurs pour y remédier.

(i) Utilisation obligatoire des compagnies nationales - Même si la question des compagnies nationales n'apparaît pas comme un problème majeur, certains expéditeurs ont fait part de leur mécontentement à cet égard, en particulier pour les expéditions vers certaines destinations de l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale. Outre les demandes pour que le gouvernement fédéral exerce une pression morale afin d'inciter les gouvernements de ces pays à ne plus exiger le recours à leurs compagnies nationales, un expéditeur suggère que l'aide et les crédits canadiens à l'exportation soient accordés sous réserve de laisser aux exportateurs la liberté de choisir leur propre transporteur maritime.

(ii) Cartel de compagnies de transport - Un certain nombre d'expéditeurs considèrent que les tarifs imposés par les compagnies appartenant à un cartel sont excessifs et suggèrent que le gouvernement fédéral prenne toutes les mesures nécessaires pour restreindre ou éliminer l'imposition d'un tarif par ces compagnies. Les problèmes soulevés concernant les cartels dans le domaine du transport n'ont pas trait à la qualité du service, qui est souvent supérieure à celle des concurrents indépendants.

(iii) Frais de transport au Canada - Plusieurs expéditeurs se disent insatisfaits du coût et de l'efficacité des différents services canadiens de transport routier; l'une des solutions proposées pour permettre une amélioration est de déréglementer tout le transport en surface au Canada. En outre, on soulève la question du coût du transport des marchandises qui transitent par les ports canadiens, ainsi que celle de l'irrégularité des services dans les ports canadiens en raison des mouvements syndicaux.

(iv) Installations portuaires et de transport terrestre des pays importateurs - Des encombrements et des retards peuvent se produire à cause de l'insuffisance des installations d'embarquement et de débarquement dans les ports des PMD et de leurs systèmes de distribution intérieure souvent inadéquats. Il est suggéré que l'aide canadienne accordée à ces pays se concentre sur l'assistance technique et financière dans le but d'améliorer leurs systèmes de transport, en comptant assurer ainsi une meilleure promotion des produits canadiens.

(v) Documents - Un certain nombre d'exportateurs ont exprimé clairement le souhait que le gouvernement fédéral prenne des initiatives visant à réduire ou à uniformiser les formalités entre les pays importateurs.

(vi) Coût du transport par rapport aux exportateurs concurrents - Les subventions au transport par terre ou par mer pour l'exportation de marchandises sont considérées comme injustement avantageuses pour les exportateurs européens et japonais, comparativement aux exportateurs canadiens. Plusieurs expéditeurs suggèrent que les subventions au transport s'appliquent aux exportations canadiennes de façon à permettre aux expéditeurs canadiens de concurrencer sur un pied d'égalité les fournisseurs des autres pays.

(vii) Tarifs applicables aux cargaisons de moins d'un conteneur - Un certain nombre de petits expéditeurs estiment que les tarifs applicables aux cargaisons de moins d'un conteneur sont excessifs et ils insistent sur la nécessité de fusionner davantage les services pour les marchandises exportées vers les pays moins développés.

(viii) Transporteurs maritimes desservant les ports canadiens - Certaines entreprises proposent que le gouvernement canadien cherche à attirer un plus grand nombre de transporteurs concurrents dans les ports canadiens; par contre, très peu d'expéditeurs sont en faveur du concept d'une compagnie nationale canadienne à cause de l'escalade possible des tarifs de fret ou de l'obligation de faire appel à la même compagnie.

(ix) Aide du gouvernement - En dépit d'un certain nombre de réserves, la fréquence des problèmes particuliers signalés n'est pas jugée suffisante à l'heure actuelle pour justifier l'élaboration d'une politique précise par le gouvernement fédéral en ce qui concerne le transport maritime vers les pays moins développés. Toutefois, compte tenu du nombre de cas ayant posé des difficultés, un programme gouvernemental visant à aider les exportateurs pourrait s'avérer très avantageux. Une aide pourrait être accordée aux entreprises n'ayant aucune expérience dans l'exportation vers les PMD en simplifiant les formalités et en fournissant des informations sur les horaires des transporteurs maritimes, les tarifs, etc. Une documentation précise sur les difficultés et les préoccupations signalées par les exportateurs constituerait une source d'informations détaillées, à jour et fiables pour orienter la future politique du gouvernement.

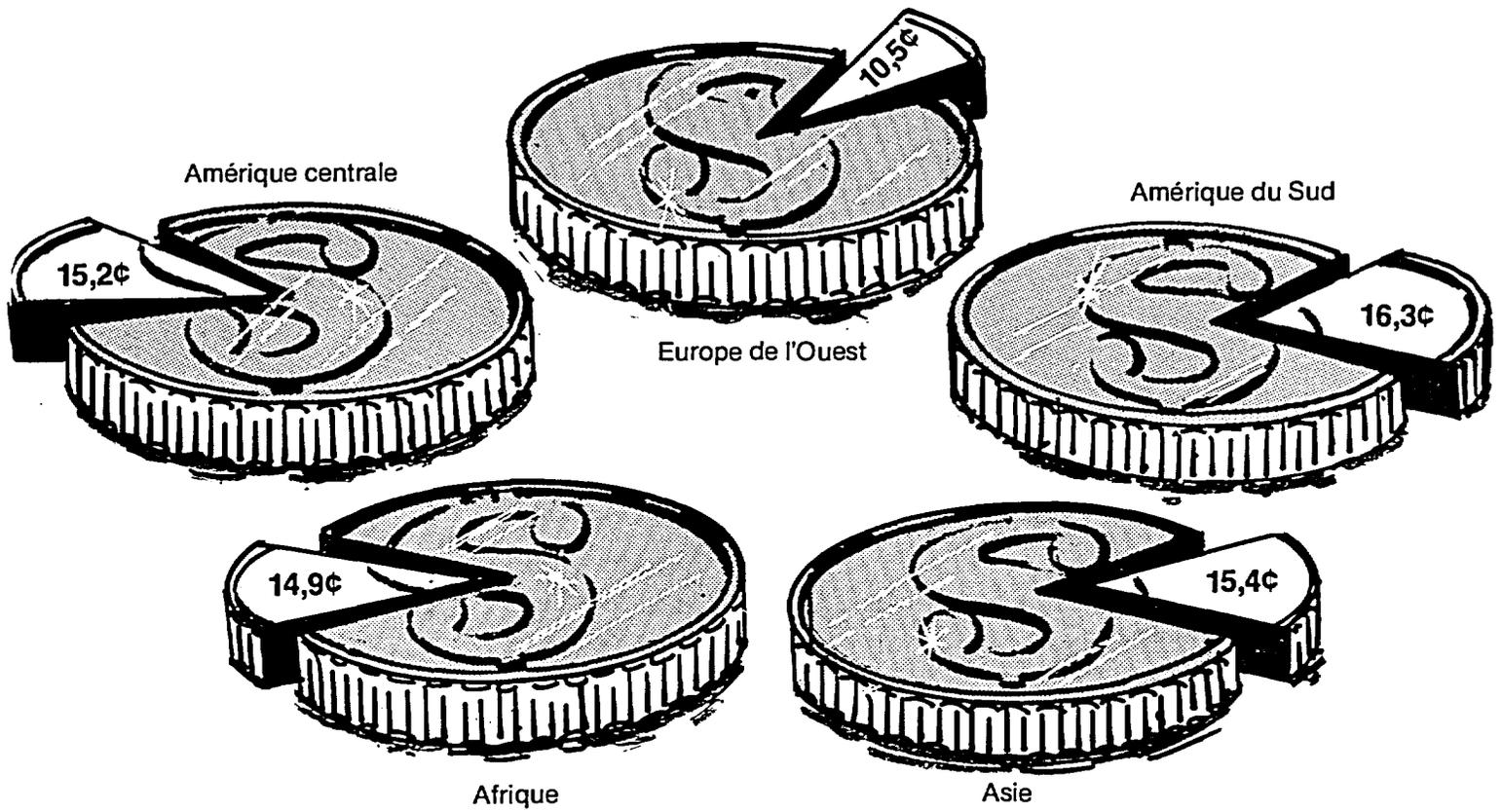
## 6. ÉVALUATION

Dans l'ensemble, les exportateurs canadiens sont assez satisfaits des services offerts par les transporteurs maritimes et du coût du transport vers les pays moins développés. Rien ne semble indiquer qu'il existe un problème majeur de plus en plus fréquent ou commun à l'ensemble des exportateurs. Toutefois, bien que l'entreprise moyenne n'éprouve pas de difficultés notables concernant le transport maritime vers les marchés des PMD, cette constatation résulte d'une évaluation globale des témoignages de ceux qui n'ont pas rencontré de problèmes comme de ceux qui ont éprouvé des difficultés. Une proportion importante d'exportateurs canadiens ont connu au moins des

difficultés occasionnelles; en fait, un nombre important d'entreprises estiment que le service inadéquat ou que les tarifs excessifs du transport maritime ont une incidence telle que cela peut, soit leur faire perdre des ventes, soit réduire leurs profits sur les exportations vers les PMD. Ces marchés, toutefois, sont généralement considérés comme offrant de très grandes possibilités en faveur d'un accroissement des exportations canadiennes.

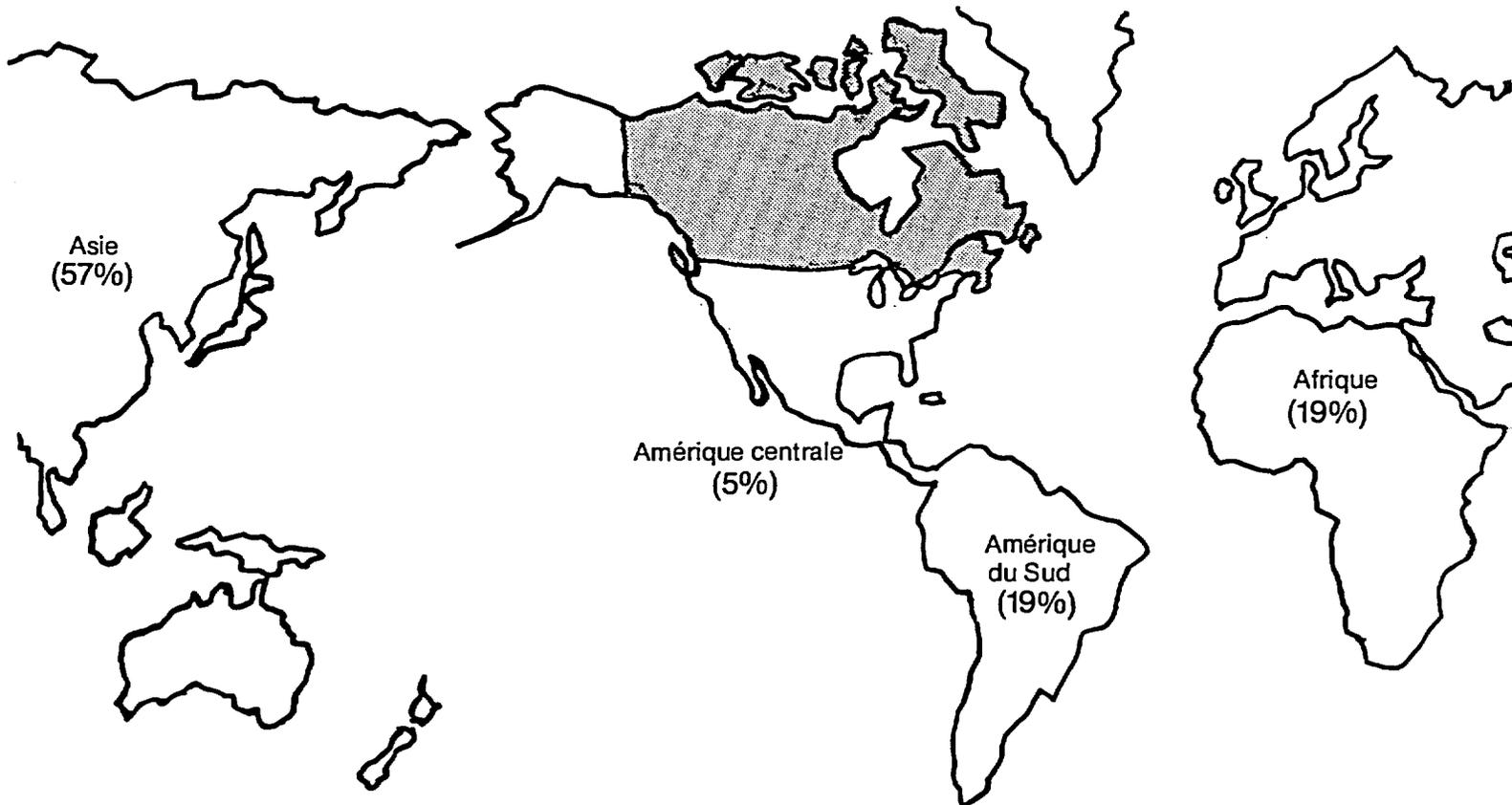
**Graphique 1:**

Proportion des frais de transport pour chaque dollar du coût franco des exportations canadiennes, par région importatrice

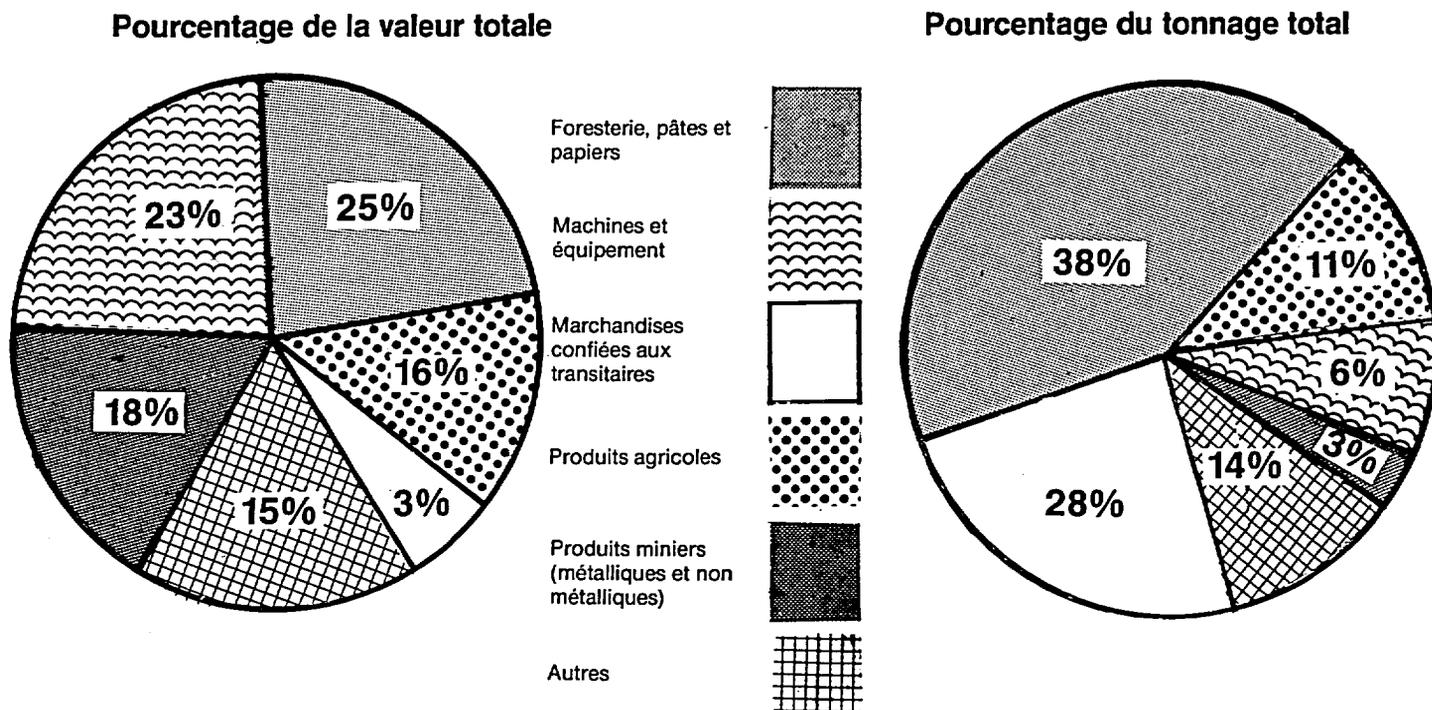


**Graphique 2:**

Exportations canadiennes vers les pays moins développés, par région

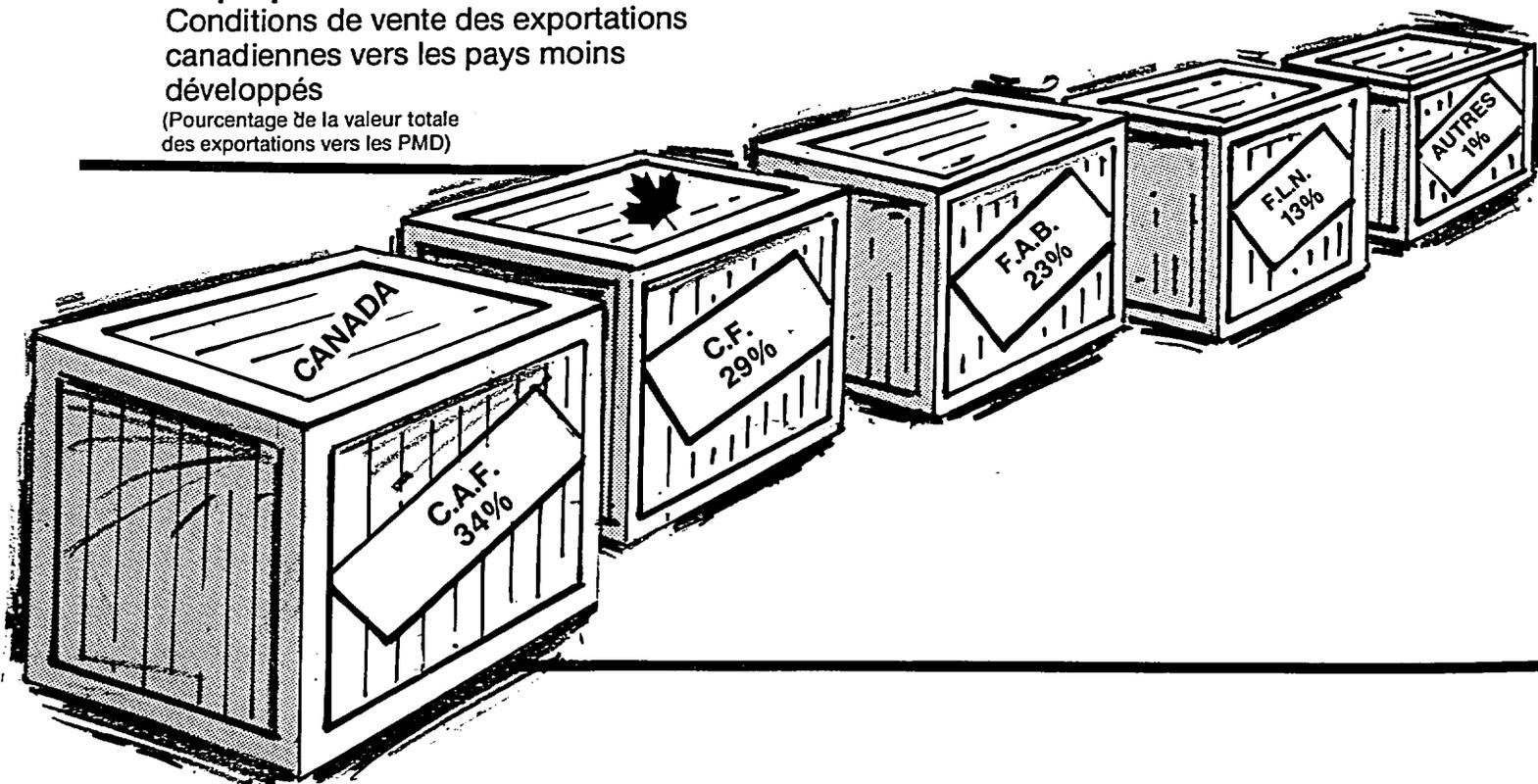


**Graphique 3:**  
Exportations canadiennes vers les pays moins développés, par produit

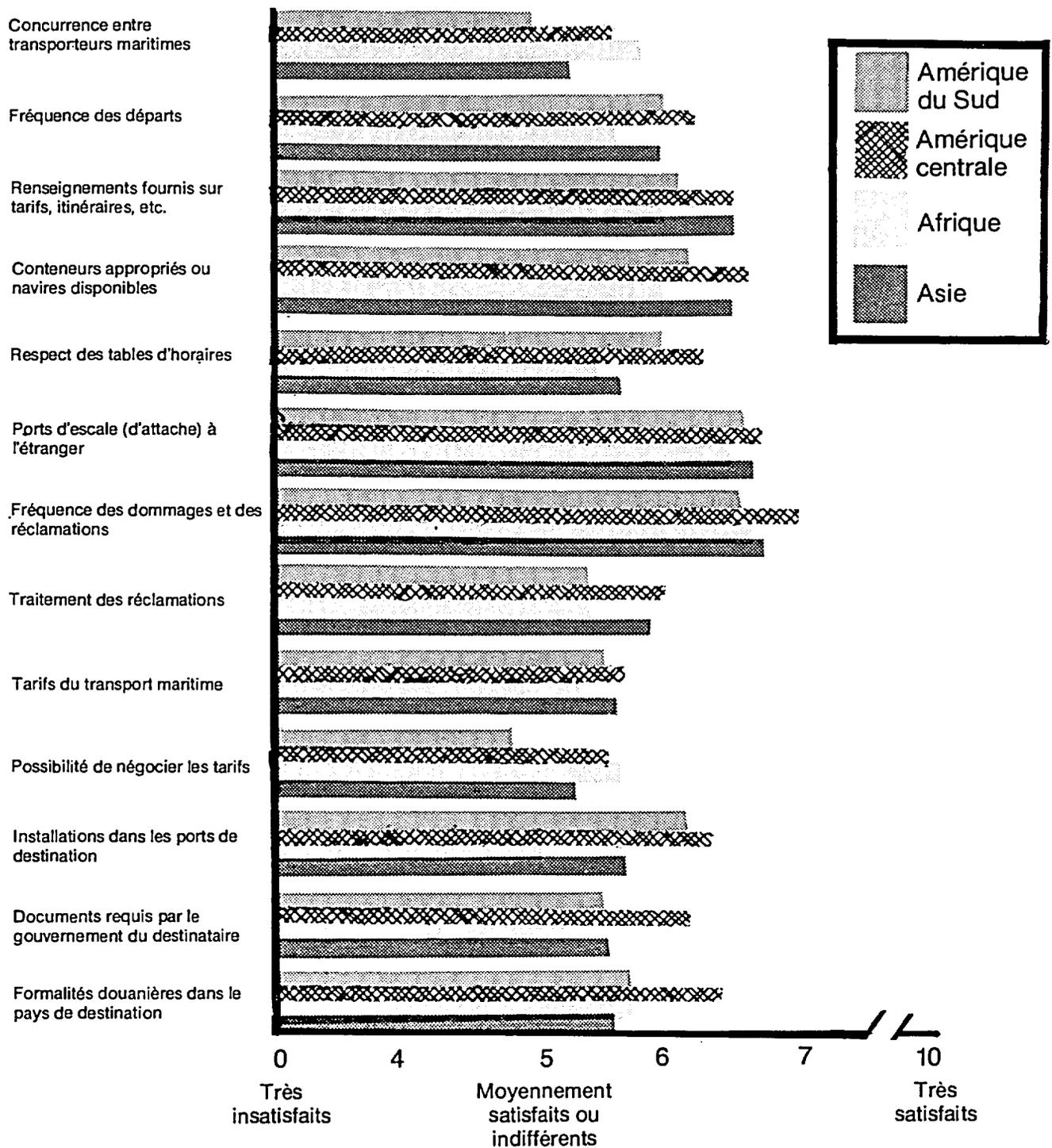


**Graphique 4:**  
Conditions de vente des exportations canadiennes vers les pays moins développés

(Pourcentage de la valeur totale des exportations vers les PMD)

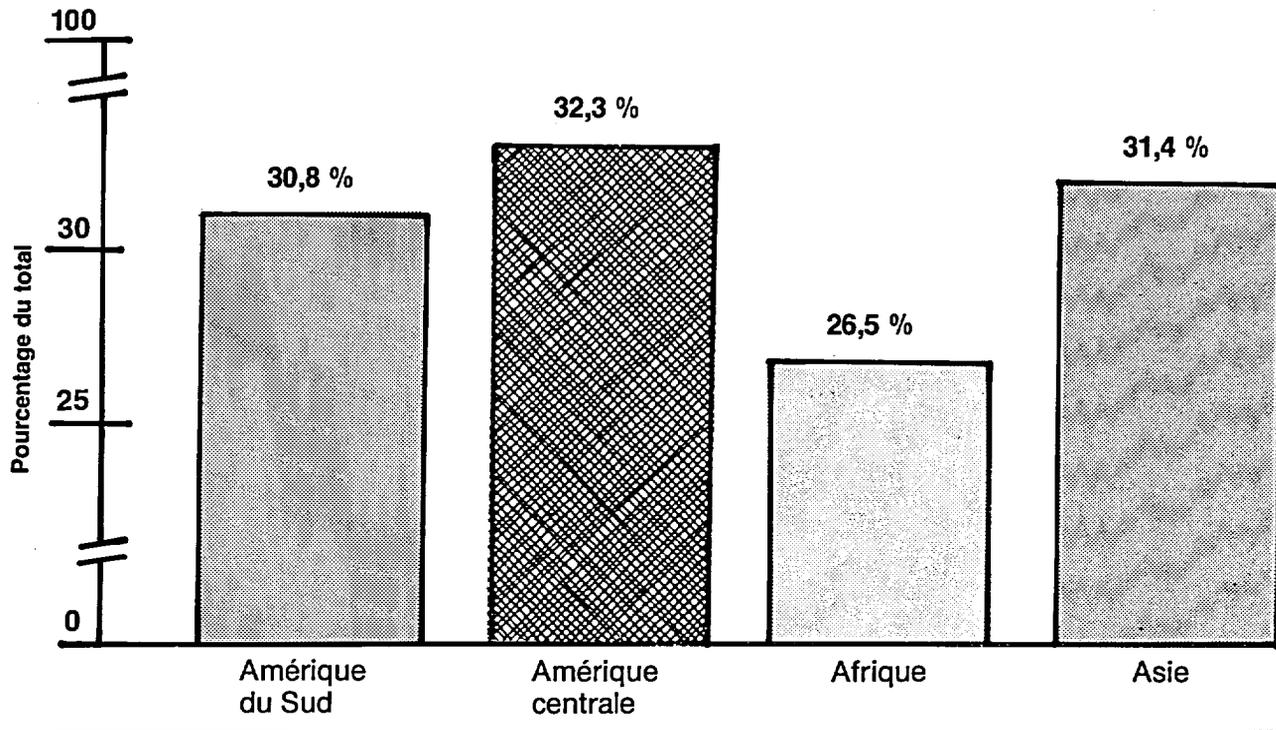


**Graphique 5:**  
**Cotes attribuées par les exportateurs aux transporteurs maritimes**  
 (Cotes pondérées selon la taille de l'exportateur)



**Graphique 6:**

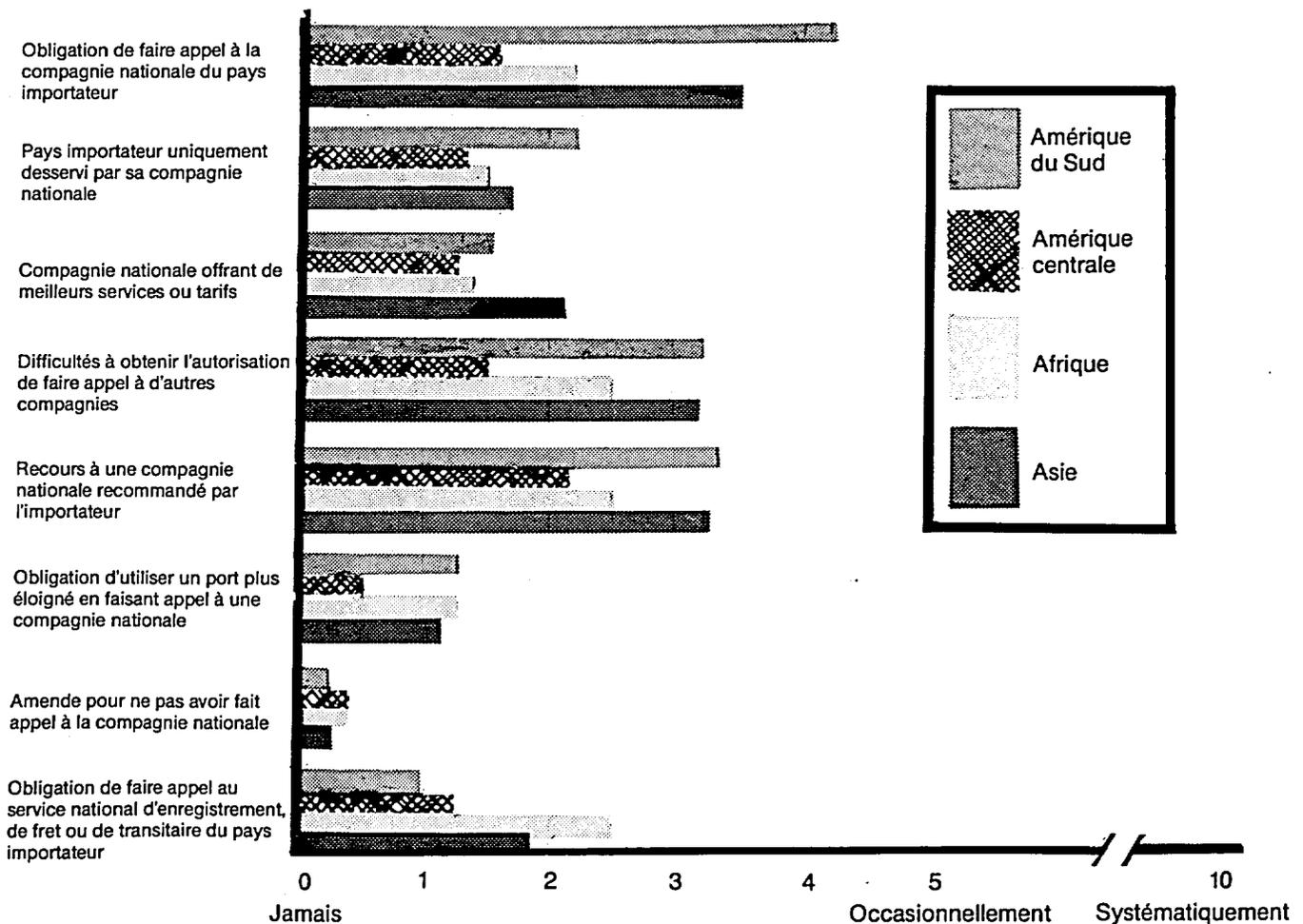
Incidence des problèmes de transport entraînant des pertes de profits ou de ventes dans les pays moins développés, par région



**Graphique 7:**

Expérience des exportateurs concernant les services offerts par les compagnies nationales

(Cotes pondérées selon la taille de l'exportateur)



.b2320502 (E)  
.b2320514 (F)

doc  
CA1  
EA674  
86C12  
EXF



# Canada's Export Trade and Transportation to the Less-developed Countries

Canada



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

CANADA EXPORT TRADE  
AND TRANSPORTATION  
TO THE  
LESS-DEVELOPED COUNTRIES

43.256-564

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

25 1990

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Prepared for: Department of External Affairs  
Transportation Division

by: E.M. LUDWICK & ASSOCIATES INC.  
Winnipeg, Canada

## TABLE OF CONTENTS

- Preface
1. Introduction
  2. The Survey
    - 2.1 Exporter Characteristics
  3. Export Traffic
    - 3.1 Terms of Sale
    - 3.2 Regularity of Shipments
    - 3.3 Exporters' Selection of Ports
    - 3.4 Determining the Manner of Transportation
  4. Ocean Transportation
    - 4.1 Satisfaction with Marine Transportation Services
    - 4.2 Competition Between Ocean Carriers
    - 4.3 Ocean Rate Levels
    - 4.4 Frequency of Sailings and Adherence to Schedules
    - 4.5 Provision of Information on Services
    - 4.6 Availability of Suitable Containers
    - 4.7 Ports of Call
    - 4.8 Damage and Settlement of Claims
    - 4.9 Adequacy of Port Facilities
    - 4.10 Documentation and Customs
    - 4.11 Role of National Flag Lines in Export Shipments
  5. Some Recommendations of Canadian Exporters
  6. Assessment
- Figures

## PREFACE

Expanding Canada's status as a trading nation has been identified as one of the government's key objectives. As trade grows, so does the importance of transportation which, after the product itself, is probably the most important variable in ensuring a vibrant export sector.

Traditional markets like the United States, Western Europe and the Pacific Rim will undoubtedly continue to dominate Canada's exports into the foreseeable future, but other regions, namely the less-developed countries, (LDC's) will have to be energetically pursued as well if Canada is to maintain its status as a premier trading nation.

The survey which follows was conducted in 1985 in an effort to get from many of Canada's principal exporters to LDC's an assessment of the difficulties they faced in shipping to market.

The survey, although generally favourable, does contain some disturbing information. There appear to be few problems that the exporters see as universal, nevertheless, a full 42% of those surveyed identify obstacles of one kind or another in arranging marine shipments to LDC's. It is appreciated that these obstacles can cut very deeply into an exporter's profits.

A question generated by the survey is whether the general satisfaction expressed is in fact an indicator of exporters' resignation to absorbing such occasional losses. If so, can steps be taken to reduce the number of periodic problems that arise? Should regional measures be initiated to facilitate trade?

These are some of the questions that the Transportation Division in the Department of External Affairs will be considering in the months to come. The division's goal continues to be to improve the service rendered to Canada's exporters with a view to building Canada's trade around the world. To this end, any comments or questions on this study and its findings are welcome.

## 1. INTRODUCTION

The less-developed countries (LDC's) represent a major current and potential market for many Canadian exporters. These markets in 1984 provided \$8.5 billion in sales for Canadian exporters. These exports constituted 32% of Canada's offshore (i.e. non-USA) exports in the same year.

To compete in these distant markets, Canadian exporters must have ready access to efficient and competitively priced transportation services. The quality of transportation services from Canada must be at least comparable to those from competing sources of supply. Otherwise the Canadian exporter could face an insurmountable disadvantage. Poor transportation services or high costs can result in lost sales or reduced profits. For example, a small eastern Canadian manufacturer of fabricated metal products reports:

"We have lost sales and profits because we compete with U.S.A. suppliers who can secure cheaper freight rates."

Clearly, effective transportation services are of vital importance to Canadian firms facing international competition in exporting to LDC's.

Overall, transportation costs in exporting to the LDC's tend to be higher in comparison to the cost of shipments to Western Europe. Figure 1 shows that LDC transportation costs as a percentage of total delivered cost can be one and a half times the comparative cost of shipments to Western Europe. In addition, freight costs often can be a significant hindrance to smaller Canadian exporters who lack the volumes needed to negotiate satisfactory rates comparable to those enjoyed by their larger counterparts. Exporters of lower value, high volume commodities are also sensitive to transportation costs in shipping to LDC's. In several LDC markets, Canadian exporters report that difficulties can arise because of inventory and other costs incurred when imports must be shipped via the countries' national flag ocean lines.

## 2. THE SURVEY

The survey was conducted by in-person or telephone interviews of 242 Canadian firms known to be exporting to the LDC's. Their sales represent approximately one third of the total value of Canadian exports to LDC's as outlined in Table 1. A questionnaire was developed to allow exporters to

assign their evaluations or ratings of transportation services as well as to obtain their views on variables that affect sales to those regions. The co-operating firms export to one or more of 81 different countries within those regions. Firms exporting commodities which are normally shipped by charter vessel (e.g., bulk shipments of grain, coal, etc...) as opposed to regular liner services were not included since the survey was designed to include fabricated and semi-fabricated goods rather than raw materials that are normally transported in bulk.

TABLE 1: SURVEY COVERAGE BY IMPORT REGION

Region	1984 Canadian Exports TO LDC's (\$ millions)*	Total Survey Respondents' LDC Exports (\$ millions)	% Coverage of Survey
South America	1089.5	283.3	26.0
Central America	865.6	72.4	8.4
Africa	731.1	229.1	31.3
Asia	2092.9	847.4	40.5
Total Exports to Above Regions	4779.1	1432.2	30.0

\* Calculated from Statistics Canada data, excluding those commodities which are normally shipped by charter bulk vessel.

## 2.1 EXPORTER CHARACTERISTICS

The surveyed exporters have been classified according to firm size (large, medium or small) and location (eastern or western Canadian using the Manitoba/Ontario border as the dividing line). Table 2 outlines the distribution of firms. The table indicates that although only 20% of the firms are classified as large, this group accounts for approximately 87% of the value and volume of exports to the LDC's. While only 21% of the surveyed firms are western shippers, these companies exported 69% of the total volume to LDC's (60% of value).

TABLE 2: SAMPLE DISTRIBUTION BY FIRM SIZE AND LOCATION

Exporter Size (LDC Export Value)	Number of Survey Respondents	LDC Export Value (\$ millions)	LDC Export Volume (000 tonnes)
Small (under \$3.3 m)	132	119.7	87.8
Medium (\$3.3 - 10 m)	33	191.7	402.9
Large (over \$10 m)	41	2216.0	2849.5
Total	206*	2527.5**	3340.2*
Exporter Location			
West (B.C., Prairies)	51	1507.7	2872.5
East (ON, PQ, Maritimes)	191	1019.8	1295.9
Total	242*	2527.5***	4168.4*

\* Based on total LDC exports reported by responding firms. Only 206 of the 242 firms provided sales information allowing for size classification.

\*\* Variation from sum due to rounding.

\*\*\* Although 242 firms provided information as to their location and their export tonnage, only 206 of these provided information as to the dollar value of their exports.

### 3. EXPORT TRAFFIC

A breakdown of sales by importing geographic region is presented in Figure 2. The largest percentage of surveyed Canadian export sales is shipped to Asian countries, in particular South Korea (accounting for 20% of sales value) and India (16%). Venezuela imports a significant amount from surveyed Canadian firms (9%) considering that all South American countries together import 19% of LDC sales value. Africa accounted for 19% of the surveyed export sales (Cameroon and Algeria being the most important countries in this region), while Central America was the destination for 5% of surveyed exports.

Canadians export a multitude of commodities to LDC's. As indicated by Figure 3, the forestry products industry is the most significant sector, accounting for 25% of surveyed export sales. The machinery and equipment sector (including electrical and electronic products) represents 23% of export value, followed by mineral products (18% of exports). While forwarders' freight represents a large percentage of LDC shipment volume, the corresponding value is relatively small primarily because as transportation intermediaries, forwarders often do not have full details regarding the value of their customers' exports, and full reporting is not possible.

### 3.1 TERMS OF SALE

The majority (47% of LDC sales value) of exports to LDC's are sold to commercial non-government entities. State owned agencies import 37%, while aid agencies are the importers in 16% of the cases.

Figure 4 illustrates that the most predominant terms of trade or sale used are Cost, Insurance and Freight (C.I.F.) and Cost and Freight (C. & F.) where freight charges are incorporated into the sales price of commodities. However, small shippers tend to export to LDC markets on a Free on Board Canadian plant (F.O.B.) basis whereby customers are responsible for freight cost and arrangements. Overall, firms indicate that they would prefer to ship more of their exports to LDC's on an F.O.B. basis, possibly to avoid the difficulties in arranging transportation or to avoid the necessity of including transportation costs in a delivered price quotation.

### 3.2 REGULARITY OF SHIPMENTS

The majority of surveyed Canadian shipments to LDC's are either regular or occasional as opposed to seasonal in nature. Shipments of raw, bulk materials tend to be regular while those of manufactured or processed products tend to be more sporadic or occasional. Only farm machinery exports tend to be seasonal.

### 3.3 EXPORTERS' SELECTION OF PORTS

Various factors affecting port selection were rated by participants and then weighted based on the firm's LDC export value. Exporters consider the frequency of sailings, proximity of ports to plant or warehouse, land transportation service and cost to ports, ports' cargo handling performance, port fees and charges, and if ports are served by the importing country's

flag line. In general all factors receive a rating of average importance with land transportation service and cost being rated slightly higher than the others. Proximity of a port to the firm's plant or warehouse, and frequency of sailings are also relatively significant considerations. Flag line routing is the least important port selection factor except to firms in certain machinery and equipment manufacturing industries. To many firms, none of these factors particularly affect their choice of port. Rather, decisions of this nature are based on the consignee's expressed desire to use a particular port, and the overall least cost of door-to-door transportation. In addition, exporters tend to select those ports where desired ocean lines call.

### 3.4 DETERMINING THE MANNER OF TRANSPORTATION

Numerous options are available to Canadian exporters. Seven alternatives are presented in Table 3 to demonstrate who makes the arrangements as well as what modes and routes are commonly used.

TABLE 3: ALTERNATIVE TRANSPORTATION OPTIONS

Options	Value \$ millions	Number of Shipments	Thousands of tonnes
Sales Agent Makes All Arrangements	46.7	237.0	17.9
Freight Forwarder Makes All Arrangements	165.5	1854.0	147.2
Freight Forwarder Acts on Your Instructions	81.5	998.0	122.1
Ocean Carrier Direct From Canadian Port	450.5	2546.0	933.0
Ocean Carrier Direct From U.S. Port	430.3	836.0	20.1
Air Carrier Direct From Canadian Airport	33.9	87.0	23.7
Air Carrier Direct From U.S. Airport	4.4	7.0	16.6
<b>TOTAL</b>	<b>1212.8</b>	<b>6565.0</b>	<b>1280.6</b>

Approximately 37% of the value and 73% of the tonnage of exports to LDC's is shipped directly from Canadian ports. The next most popular arrangements are: (a) using freight forwarders who select ports and routings, (b) U.S. seaports, and (c) Canadian and U.S. airports.

#### 4. OCEAN TRANSPORTATION

The survey demonstrated the significant reliance of Canadian exporters upon ocean transportation services in marketing their products throughout the LDC's. Surveyed exporters booked space with ocean carriers for \$880.8 million in exports (almost three-quarters of the total) compared to \$38.3 million via air carriers (three per cent); forwarders or sales agents' arranged transportation for the remainder and probably utilized ocean carriers for the majority of shipments.

##### 4.1 SATISFACTION WITH MARINE TRANSPORTATION SERVICES

Figure 5 describes shippers' level of satisfaction with various ocean carrier performance factors. Canadian exporters report no common overwhelming problems with any specific aspect of marine transport service. The most dissatisfaction expressed by shippers is under the category of responsiveness of ocean lines to negotiate rates, particularly when exporting to South America. The highest average rating for any factor is the low frequency of damage and claims occurring in shipments to Central America. Since almost all of the average ratings exceed 5 on a scale of 10, it is concluded that Canadian exporters are at least somewhat satisfied with ocean transportation services to LDC's.

Although these results indicate an overall feeling of general satisfaction with regard to ocean carrier performance, this does not mean that Canadian exporters experience no problems in shipping to LDC markets. As is apparent from Table 4, just under 43% of the exporters claim that they have experienced problems of some sort in arranging marine shipments to LDC's. However, this response does not necessarily imply that a firm experiences consistent or recurring difficulties. Specific problems seem to occur relatively infrequently, and thus are not of great concern to most individual shippers.

TABLE 4: NUMBER AND PERCENTAGE OF RESPONDENTS WHO HAVE EXPERIENCED MARINE SHIPMENT PROBLEMS

EXPORTER SIZE*	RESPONDENTS	# RESPONDENTS EXPERIENCING SHIPMENT PROBLEMS	PERCENTAGE
Small (under \$3.3 m)	132	40	30.3
Medium (\$3.3-\$10 m)	33	17	51.5
Large (over \$10 m)	<u>41</u>	<u>25</u>	<u>61.0</u>
	206**	82	39.8
<u>EXPORTER LOCATION</u>			
B.C., Prairies	51	16	31.4
P.Q., ON, Maritimes	<u>191</u>	<u>87</u>	<u>45.5</u>
	242**	103	42.6
<u>COMMODITY</u>			
Agriculture	11	4	36.4
Food	27	12	44.4
Forestry, Pulp and Paper	15	11	73.3
Forwarders' Freight	8	7	87.5
Machinery & Equipment	107	32	29.9
Minerals, Metals	8	5	62.5
Other	<u>66</u>	<u>32</u>	<u>48.5</u>
	242**	103	42.6

\* As defined by value of sales to LDC's

\*\* Only 206 of the 242 firms surveyed provided sales information allowing for size classification.

Of those firms who indicate they have had difficulties in exporting to LDC markets, 30% have either lost sales or experienced reduced profits due to transportation service or cost factors. As reported by an eastern manufacturer of non-electrical machinery:

"We have lost profits rather than lost sales; we have to cut margins to stay competitive. Losses appear attributable to high freight rates."

Figure 6 illustrates that of the LDC's into which surveyed firms export, Central America has the highest incidence of lost sales/profits due to transportation factors, followed closely by Asia, South America and Africa.

#### 4.2 COMPETITION BETWEEN OCEAN CARRIERS

There now is significant excess capacity in the international marine transportation industry. However, competition amongst marine lines offering service to individual LDC's from Canadian ports may be limited. This can be due either to a small traffic volume being insufficient to attract competing carriers or it may be due to the existence of ocean liner conferences. Alternatively the cause may be institutional in nature, resulting from an importing country's insistence that all inbound goods be delivered using its national flag line or lines.

Several exporters indicate concern regarding the mandatory use of national flag lines and the existence of conference cartels--factors related respectively to the attitude of the governments of the importing countries and the practices of the marine transportation industry. However, other shippers do perceive there is sufficient competition within the marine transportation industry because of excess ocean transport capacity. One large western Canadian shipper of agricultural products states:

"Transportation costs have never been a serious problem but rather, for the last several years it has, in fact, been a shippers' market."

#### 4.3 OCEAN RATE LEVELS

While the overall tone of Canadian exporters' assessment of existing ocean transportation rates can be described as one of moderate satisfaction, more than one out of every four exporters feels that current transportation costs and/or services, on at least one occasion, have detrimentally affected their export operations to the LDC's. Several firms complain of high transportation costs to South and Central American markets. For example, a large eastern Canadian shipper of forestry products states that Central American markets are no longer pursued because of these costs. In another case, a

small Western Canadian exporter of electrical and electronic products notes that shipments to Mexico are usually made via truck or rail because of high ocean transportation costs.

In addition, a number of firms perceive that transportation subsidies available on inland and ocean transportation costs to exporters in Europe and Japan give those exporters a distinct cost advantage. For example, a large eastern Canadian manufacturer of metal products notes that exporting to his major LDC markets (which include African and South American countries) is very difficult due to ocean transportation subsidies received by competing firms in other countries. An eastern manufacturer of electrical equipment whose exports to developing regions are focussed primarily in South and Central America, notes a loss of sales due to the competitive advantages enjoyed by Japanese exporters, who receive transportation subsidies on their export shipments. It is suggested by exporters that similar transportation subsidies should be made available to Canadian firms to allow them to compete on an equal footing with their European and Japanese counterparts.

Generally exporters believe that ocean carriers are willing to negotiate rates and when problems arise, they are primarily attributed to conference cartels. A significant number of exporters are concerned with conference price-fixing and inflexibility in negotiating rates as noted by an eastern manufacturer of electrical and non-electrical machinery:

"We deal on bid tenders and transportation costs always stood in the way due to the inflexibility of cartels to negotiate."

#### 4.4 FREQUENCY OF SAILINGS AND ADHERENCE TO SCHEDULES

The frequency of scheduled sailings affects not only the level of service that an exporter is able to provide to his customers, but it also may affect shippers' storage requirements and therefore overall distribution costs. In other cases delays could affect the validity of import licences or letters of credit.

Exporters express modest satisfaction with the frequency of sailings to their markets in the LDC's, although some major LDC markets have received an unsatisfactory rating with regard to the frequency of sailings. As examples, a manufacturer of

electrical machinery notes losing sales because he could not secure satisfactory delivery dates for some LDC exports, and a smaller eastern industrial chemicals manufacturer reports:

"Sailing frequencies to Latin America have caused scheduling problems. As well, freight costs from North America are much higher than from Europe."

Ocean carriers do not, in general, often stray from their published schedules. Though not particularly common, instances of schedule delays can result in inconvenience and additional cost as illustrated by the comments of a medium sized exporter of agricultural products who indicates that schedule delays in shipments to certain Caribbean and African countries have resulted in unexpected storage costs and in extreme cases, product deterioration. In addition, a large eastern Canadian firm complains of those countries which require use of national flag carriers which do not arrive at port on time, with the result of delays in payment.

#### 4.5 PROVISION OF INFORMATION ON SERVICES

Few shippers report any difficulty in obtaining comprehensive and current information from their ocean carriers regarding rates, conditions, sailing dates, etc. Two eastern Canadian firms in the fabricated metals industry note that there are often unpublicized sailings from Canadian ports, and suggest that the federal government could provide assistance by publishing a detailed index of shipping lines and services available to different parts of the world.

#### 4.6 AVAILABILITY OF SUITABLE CONTAINERS

Little difficulty in obtaining suitable containers is reported, although a small eastern shipper indicates that less than container load (LCL) shipment rates are extremely high and suggests that the establishment of consolidation services would make it easier for small shippers to export to LDC's.

#### 4.7 PORTS OF CALL

Canadian exporters to LDC markets are generally satisfied with carriers' selection of regular ports of call. However, there is an expressed desire that more ocean carriers be attracted to Canadian ports, improving access to foreign destinations. For example, as indicated by a small western manufacturer of non-electrical machinery:

"At present most of our shipments are sent to a (U.S.A. port) via truck or rail because ships do not call into the (competing Canadian port) due to high port costs."

#### 4.8 DAMAGE AND SETTLEMENT OF CLAIMS

Very little dissatisfaction is expressed in regard to damage and claims as they are few and far between. In general, exporters feel that the settlement of claims is handled expeditiously. Proper packaging and insurance tends to forestall difficulties.

#### 4.9 ADEQUACY OF PORT FACILITIES

Very little dissatisfaction is noted regarding the adequacy of port facilities in the LDC's. Those who have experienced delays due to congestion at unloading ports propose that the Canadian government provide technical and financial assistance to such countries so that they might improve their port and inland transportation facilities.

#### 4.10 DOCUMENTATION AND CUSTOMS

The general feeling among exporters is that documentation requirements do not tend to be overly burdensome. However, several companies observed that government initiatives for an international effort to standardize and reduce documentation on export shipments would be beneficial. Documentary standards are set at both ends of the trade and consideration could be given to reviewing Canadian requirements; for example, an exporter of agricultural products has experienced difficulties at the Canadian end and would like a streamlining of procedures. Customs clearance typically is not a recurring problem.

#### 4.11 ROLE OF NATIONAL FLAG LINES IN EXPORT SHIPMENTS

Aspects concerning the use of national flag lines and shippers' opinions (weighted by the firm's LDC export value) are presented in Figure 7. In general, exporters tend to believe that requirements are not overly burdensome although specific exceptions or problems do exist. Exporters shipping to several countries have found that they are required to use the countries' national lines and are dissatisfied with the situation. As an example, a large eastern Canadian exporter of forest products suggests that the Canadian government negotiate with a certain South American country in order to have it eliminate its required use of its national flag line.

A few LDC's are serviced only by their national lines from Canada. As a means of overcoming this situation, several shippers suggest that the federal government take appropriate steps to attract a larger number of competitive ocean carriers to Canadian ports.

Certain exporters have observed that a few national flag carriers do provide better service/rates than competing lines. However, as indicated by a small eastern Canadian exporter, the increased availability of more competitive (i.e., non-conference and/or non-national-flag line) services would allow shippers to obtain better rates; it should be recalled that reduced rates might be traded off at the expense of service quality. One smaller forest products manufacturer explains that:

"Freight costs are continuously on the rise but with more non-conference services we are getting better rates; unfortunately we are trading off service for rates."

In some cases, an exporter may have no choice but to use a national flag line since this may be a specification of the importer. This requirement is reported for several major LDC markets, as well as within the tobacco and non-metallic minerals industries. In this context, a large eastern Canadian exporter of mineral products indicates that exporting would be much easier if it could use the line of its choice. Instances where an importer specifies a flag line that calls only at one port may occasionally interfere with an exporter's ability to choose the most timely and cost-efficient routing. As indicated in Figure 7, although some LDC's require Canadian exporters to use their national services, few shippers find this problematic and cases of companies being fined for using a line other than the importing country's national line are very limited.

Importing countries may also restrict exporters' available routing options by mandatorily requiring the use of their national freight forwarder, central booking office or central freight office.

##### 5. SOME RECOMMENDATIONS OF CANADIAN EXPORTERS

A wide range of difficulties in shipping to LDC's have been experienced by Canadian exporters. A list of some of the more common problems along with shippers' suggestions for remedying these problems are as follows.

(i) Mandatory Use of National Flag Lines - While concern with national flag lines is not widespread, certain shippers express dissatisfaction in this regard, particularly in shipping to certain South and Central American destinations. In addition to requests that the federal government exert moral suasion to induce the governments of such countries to drop requirements for the use of their national flag lines, one shipper suggests that all Canadian aid and export credits should carry with them the provision that exporters be allowed the freedom to choose their own ocean carriers.

(ii) Liner Conferences - A number of shippers feel that conference line rates are excessive, and suggest that the federal government take whatever steps possible to restrict or eliminate conference line price-fixing. The concerns raised regarding shipping conferences do not relate to service quality, which is often superior to that of competing independent ocean carriers.

(iii) Domestic Transportation Costs - Several shippers note dissatisfaction with the cost and effectiveness of various aspects of Canadian land transport service; one suggestion for achieving improvement is the deregulation of all Canadian surface transportation. In addition, concern is raised with the cost of shipping through Canadian port facilities, as well as the periodic instability of service through Canadian ports due to labour action.

(iv) Port and Inland Transportation Facilities of Importing Countries - Congestion and delays can occur as a result of the poor loading/unloading facilities in LDC ports and their often inadequate inland distribution systems. It is suggested that Canadian aid be oriented toward technical and financial assistance to such countries for the purpose of improving their transportation facilities, with the expectation that this would result in increased patronage of Canadian goods.

(v) Documentation - A number of exporters express a strong desire for federal government initiatives aimed at reducing and/or standardizing documentation requirements among importing countries.

(vi) Transportation Costs Relative to Competing Exporters - Inland and/or ocean transportation subsidies for export goods are viewed as providing an unfair advantage to European and Japanese exporters compared to Canadian exporters. Several shippers suggest transportation subsidies be established for Canadian exports to allow Canadian shippers to compete on an "equal footing" with suppliers from other countries.

(vii) Less than Container Load Service - A number of small shippers view LCL rates as being excessive and suggest the need for more consolidation services for goods exported to the LDC's.

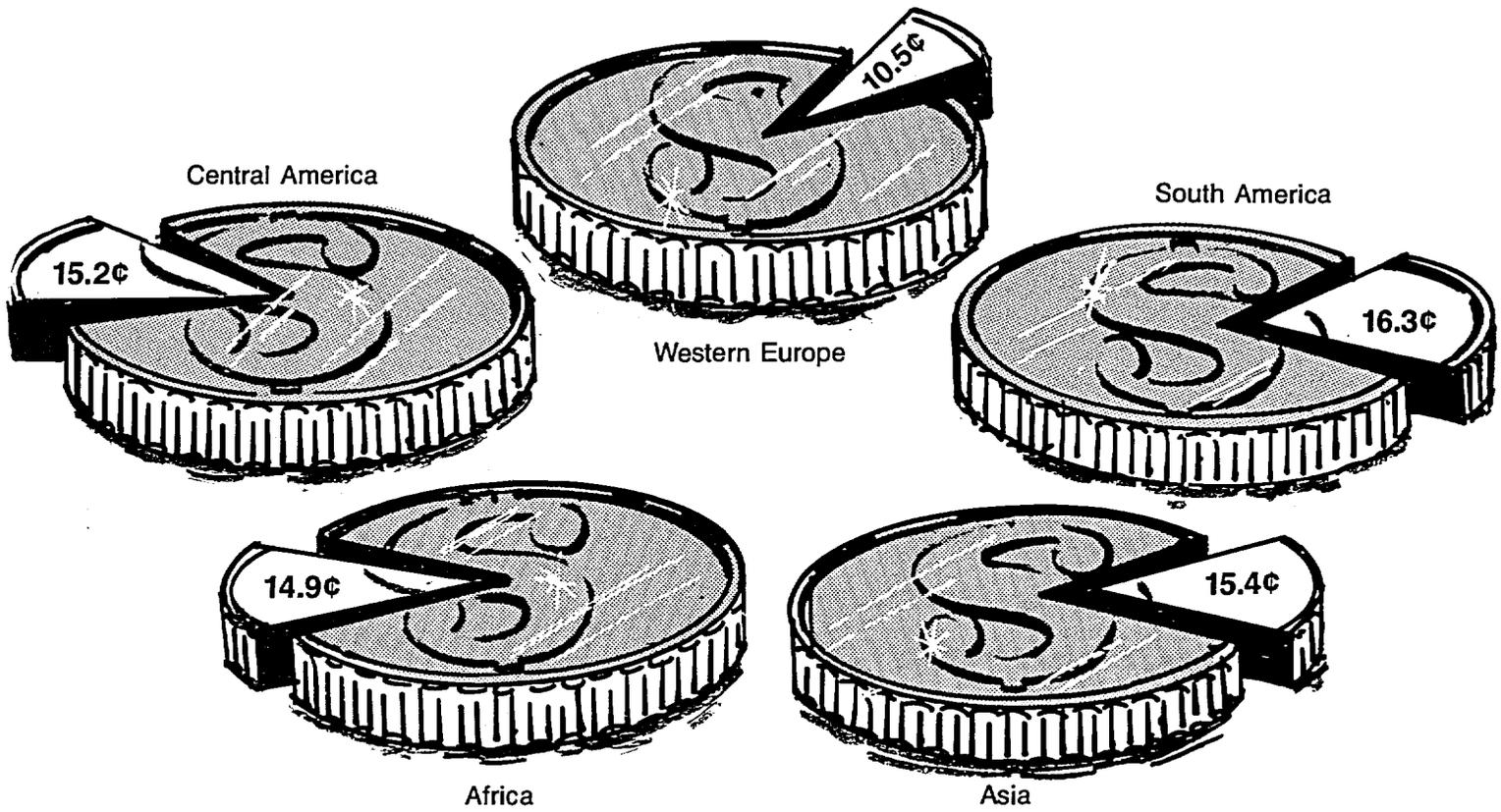
(viii) Ocean Carriers Serving Canadian Ports - It is suggested by some firms that the Canadian government attempt to attract a greater number of competing carriers to Canadian ports but very few shippers favour the concept of a Canadian national flag line because of possible escalation of freight rates or of mandatory use.

(ix) Government Assistance - Notwithstanding several concerns, the frequency of specific reported problems is not viewed as being sufficient at this time to warrant specific federal government policy formulation with regard to ocean transportation to LDC's. However, given the number of individual difficulties, a government program aimed at assisting individual exporters could prove to be of considerable benefit. Assistance could be provided to those firms inexperienced in exporting to the LDC's by clarifying documentation requirements, and providing ocean vessel sailing schedule and rate information, etc. Systematic documentation of exporters' difficulties and concerns would provide a detailed, current and reliable information source for guiding future government policy.

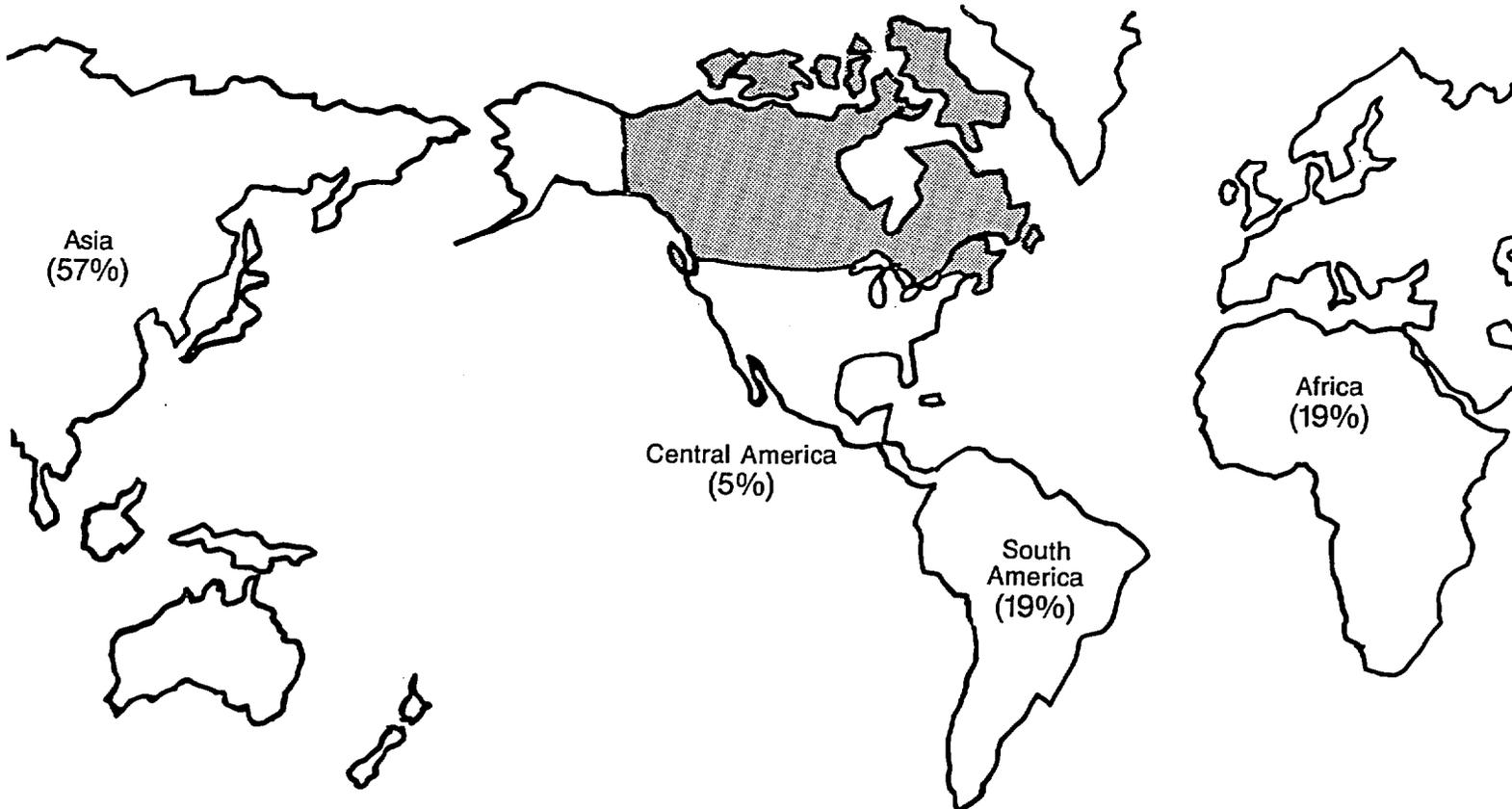
## 6. ASSESSMENT

Overall, Canadian exporters are reasonably satisfied with available ocean carrier service and the cost of transportation to LDC's. There is no indication of any common or pervasive major problem experienced by exporters in general. However, although the "average" firm does not have any significant concerns regarding ocean transportation to developing markets, this situation reflects the combined experiences of those having no problems with those who experience difficulties. A significant portion of Canadian exporters have experienced at least occasional difficulties; in fact, a significant number of firms feel that inadequate services or excessive costs of ocean transportation are sufficient to cause them either to lose sales or suffer reduced profits in their exports to LDC markets. LDC markets, however, are generally regarded as holding considerable potential for increased Canadian exports.

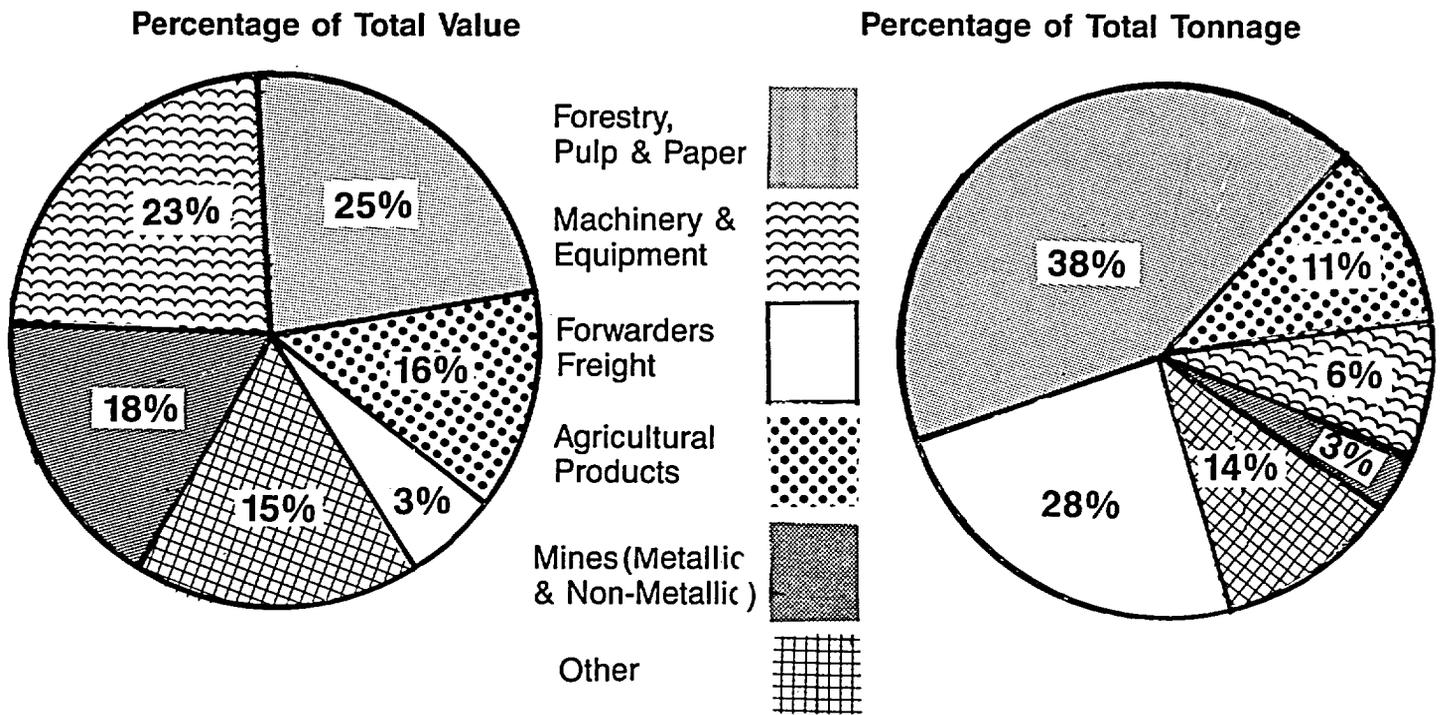
**Figure 1:**  
Transportation Share per Dollar of Delivered Cost of Canadian Exports by Importing Region



**Figure 2:**  
Canadian Exports to the Less-Developed Countries by Region



**Figure 3:**  
Canadian Exports to the Less-Developed Countries by Commodity

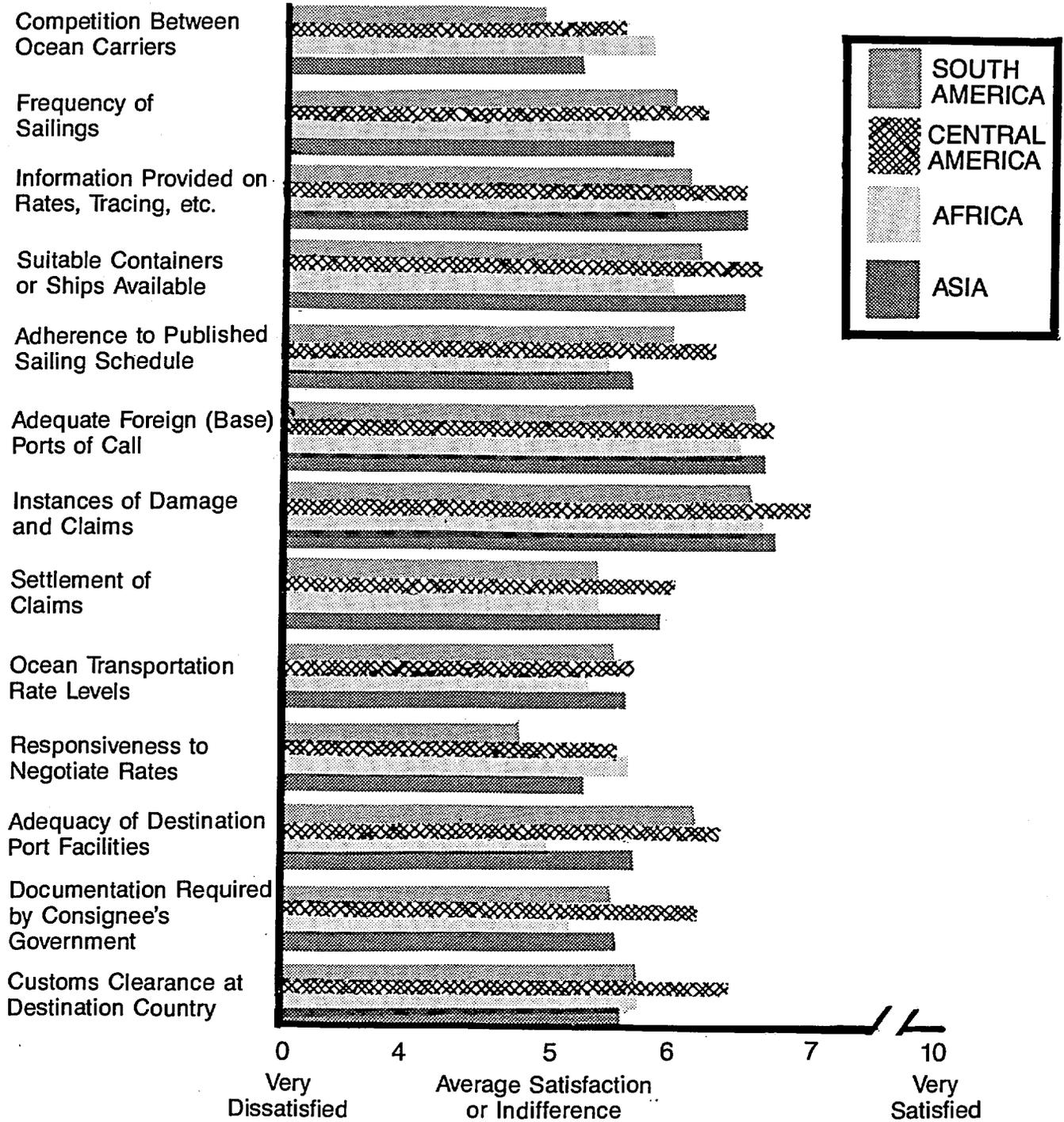


**Figure 4:**  
Terms of Sale of Canadian Exports to the Less-Developed Countries

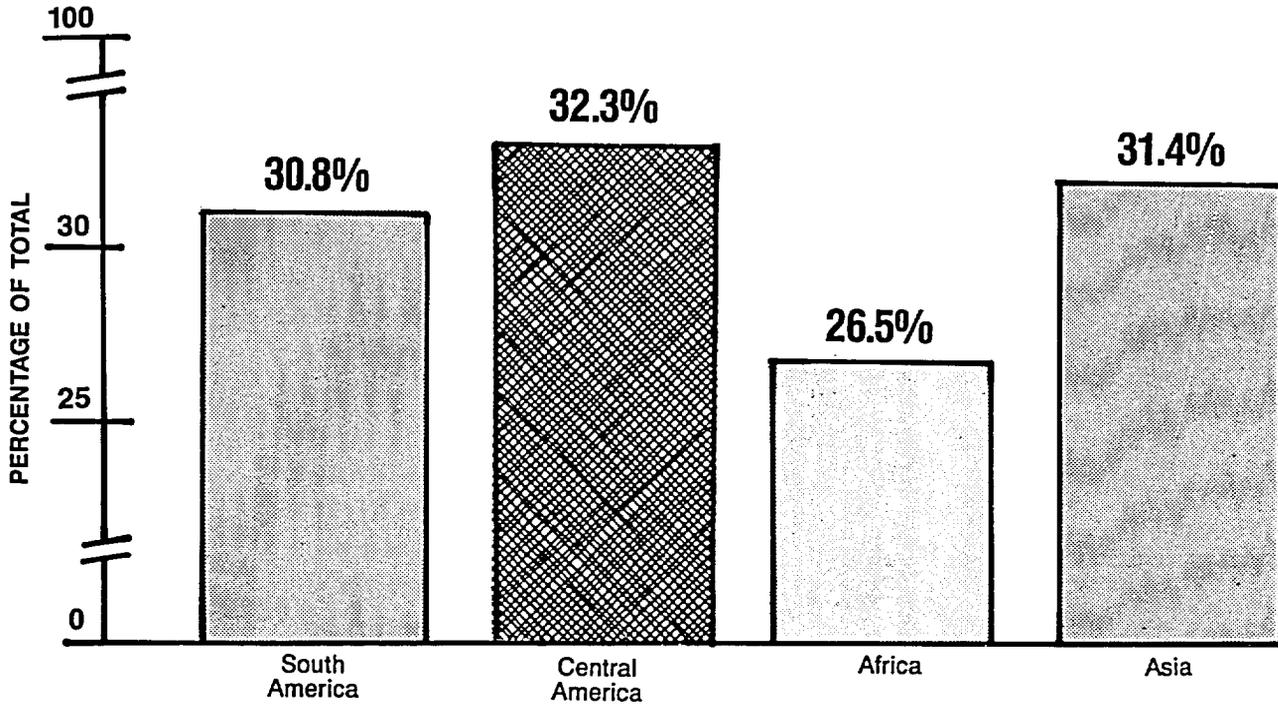
(Percentage of Total LDC Export Value)



**Figure 5:**  
**Surveyed Exporters' Ratings of Ocean Carrier Performance**  
 (Ratings were weighted by exporter's size)



**Figure 6:**  
Incidence of Transportation Problems Leading to Lost Profits/Sales in the Less-Developed Countries by Region



**Figure 7:**  
Surveyed Exporters' Experience Concerning the Use of National Flag Lines  
(Responses were weighted by exporter's size)

