

.62127593 (E)  
.62404606 (F)

doc  
CA1  
EA75  
86S33  
EXF

Ext. Affairs    Affaires extérieures  
Canada        Canada

Canada

*Handwritten signature*

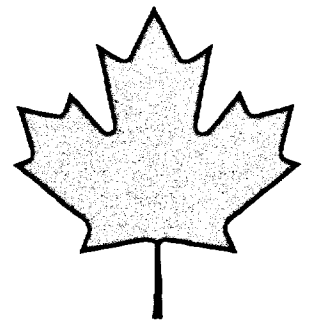
Market Studies

United States

No. 31

---

# Shipping to Northeastern States and other U.S. Markets: Transportation Hints for Exporters in New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia and Prince Edward Island



TO:  
DEPARTMENT OF EXTERNAL AFFAIRS  
U.S TRADE AND INVESTMENT DEVELOPMENT DIVISION

SHIPPING TO NORTHEASTERN STATES AND  
OTHER U.S. MARKETS - TRANSPORTATION HINTS FOR  
EXPORTERS IN NEW BRUNSWICK, NEWFOUNDLAND,  
NOVA SCOTIA AND PRINCE EDWARD ISLAND

Final Report  
March 31, 1986

Prepared by:

E. M. LUDWICK & ASSOCIATES INC.

in association with the:

ATLANTIC PROVINCES TRANSPORTATION COMMISSION

---

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

JAN 14 1992

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

43-246-301

FOREWORD

MESSAGE FROM THE MINISTER FOR INTERNATIONAL TRADE

This Government accords the highest priority to increasing exports, to the world and to the United States. There is a very real and important link between exports to the U.S. and Canada's future. Over three quarters of our total exports are to that country. Three million jobs in Canada are dependent on that trade.

This report was commissioned by my department, with the support of the Provinces of New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia and Prince Edward Island and the Department of Regional Industrial Expansion. It will aid both new and experienced exporters in Atlantic Canada who are interested in expanding sales, by providing better information about the most economic transportation modes for shipping their products.

This "how to" publication describes various transportation options, enabling exporters to identify the most cost-efficient and effective means of shipping goods. Also included are practical hints for exporting anywhere in the United States, although the primary focus is on the Northeastern United States, which accounts for about 80 per cent of USA-bound shipments from Atlantic Canada. Province-specific discussions are to be found in Sections III to VI.

I wish to thank the many Canadian companies consulted during the preparation of this report and officials within the various provincial governments and the Department of Regional Industrial Expansion for their valuable contributions and assistance.

I trust that you will find this report useful as you pursue sales opportunities.



Pat Carney

Dapt. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

JAN 9 1992

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

## TABLE OF CONTENTS

	PAGE
<b>EXECUTIVE SUMMARY</b>	i
<b>INTRODUCTION</b>	ii
<b>SECTION I</b>	
- <b>THE IMPORTANCE OF MANAGING TRANSPORTATION IN SELLING TO THE UNITED STATES</b>	1
A. Transportation Costs as a Percentage of Delivered Prices	1
B. Terms of Sale	2
C. Evaluation and Cost Effective Use of Transportation Services	5
<b>SECTION II</b>	
- <b>CURRENT U.S. EXPORT TRANSPORTATION OPTIONS AVAILABLE TO SHIPPERS IN ATLANTIC CANADA</b>	10
A. Deciding Whether to Use Internal or External Resources to Manage U.S. Export Transportation	10
B. "Making Your Own" Transportation - Private Carriage	11
C. Using Internal Resources to Make Direct Arrangements with Carriers	12
- Air Freight	13
- Road Transport - Common Carriers	14
- Road Transport - Independent Truckers/ Owner-Operators/Backhaulers	15
- Rail	16
- Marine-Ferry	16
- Marine-Ocean Container	17
- Intermodal Options	17
D. Using External Transportation Resources to Manage Export Transportation - Intermediaries	18
- Freight Forwarders	19
- Shippers' Agents	20
- Truck Brokers	21
E. How to Make Your Transportation Arrangements	21
<b>SECTION III</b>	
- <b>EXPORTING TO THE U.S. FROM NEW BRUNSWICK</b>	26
A. Practices Used by Current New Brunswick Exporters	26
B. Selecting Transportation for U.S. Exports	31
C. Origin/Destination Cost Comparisons	32
D. Transit Times	35
<b>SECTION IV</b>	
- <b>EXPORTING TO THE U.S. FROM NEWFOUNDLAND</b>	36
A. Practices Used by Current Newfoundland Exporters	36
B. Selecting Transportation for U.S. Exports	39
C. Origin/Destination Cost Comparisons	40
D. Transit Times	42

<b>SECTION V</b>	-	<b>EXPORTING TO THE U.S. FROM NOVA SCOTIA</b>	43
	A.	Practices Used by Current Nova Scotia Exporters	43
	B.	Selecting Transportation for U.S. Exports	45
	C.	Origin/Destination Cost Comparisons	46
	D.	Transit Times	48
<b>SECTION VI</b>	-	<b>EXPORTING TO THE U.S. FROM PRINCE EDWARD ISLAND</b>	49
	A.	Practices Used by Current P.E.I. Exporters	49
	B.	Selecting Transportation for U.S. Exports	52
	C.	Origin/Destination Cost Comparisons	53
	D.	Transit Times	55
<b>SECTION VII</b>	-	<b>OTHER CONSIDERATIONS</b>	56
	A.	Packaging U.S. Exports	56
	B.	Dangerous Goods	56
	C.	Export Documentation	57
	D.	The Changing Canadian Transportation Environment	59
<b>SECTION VIII</b>	-	<b>SELECTED LISTINGS OF CARRIERS AND TRANSPORTATION SERVICE ORGANIZATIONS</b>	60
	A.	Air Transportation	60
	B.	Common Motor Carrier Services	61
	C.	Independent Truckers/Owner Operators/Backhaulers	64
	D.	Rail Transportation	64
	E.	Marine Transportation	65
	F.	International Freight Forwarders	70
	G.	Air Freight Forwarders	70
	H.	U.S. Customhouse Brokers	70
	I.	Shippers Agents (Intermodal/TOFC Forwarders)	71
	J.	Truck Brokers	71
	K.	Small Parcel Express Services	71
<b>SECTION IX</b>	-	<b>SOURCES OF FURTHER INFORMATION</b>	75
<b>TRANSPORTATION SELECTION CHECKLIST</b>			78
<b>GLOSSARY</b>			83

## EXECUTIVE SUMMARY

In 1984, companies in New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia and Prince Edward Island exported goods and services valued at nearly \$3 billion to the United States, the vast majority of which were shipped by truck. The nine Northeastern States made up of Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, New Jersey, New York, Pennsylvania, Rhode Island and Vermont purchased approximately 80% of these exports. Further details on exports to these states and other parts of the United States by mode are shown in Sections III to VI.

The report has been produced to help first time exporters in New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia and Prince Edward Island increase their sales potential by obtaining a better understanding of the importance of transportation. It is a "how to" document which describes the various transportation options available to make a decision on the most cost effective method of shipping goods and how to shop for transportation. It deals with various transportation modes and how selected Atlantic Canadian companies are using existing transportation services to export successfully, and provides province specific discussions on the alternative modes and comparative costs for ease of reference.

A decision tree has been developed to serve as a road map to help you determine "how to shop" for and "how to choose" transportation services. A check list for first time exporters will guide you through the selection procedure.

The report has been prepared on behalf of the Department of External Affairs United States Trade and Investment Development Bureau and the Canadian Consulates General in Boston, New York, Philadelphia, Atlanta, Los Angeles and San Francisco with the support of the provinces of New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia and Prince Edward Island and the Department of Regional Industrial Expansion offices located in New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia and Prince Edward Island.

## INTRODUCTION

The general purpose of this report is to assist and encourage Atlantic Canada businesses who wish to expand their sales coverage into the Northeastern states and other parts of the United States. Specifically, the report identifies the transportation alternatives available to Atlantic Canada shippers, and provides information to help them decide which transportation option is best suited to their particular needs. The report should also be useful to those who are already exporting to the United States, but who wish to improve their knowledge of available transportation alternatives.

The study combines several important elements. The study identifies and describes the types of transportation services available to Atlantic Canada shippers and some of the key characteristics of the different options. A comprehensive search has been undertaken of existing transportation companies, thus providing shippers with a handy directory of carriers and intermediaries. A list of helpful government contacts is also included. The document also reports on the expertise and experience of several Atlantic Canada shippers who currently are exporting to the United States, and the transportation management suggestions of a number of these shippers. Major observations and recommendations arising from the study are summarized below.

Companies in New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia, and Prince Edward Island wishing to export to the Northeastern states and other parts of the United States have several available transportation alternatives, depending on shipment size, as follows:

1. Companies shipping documents and urgently required small parcels weighing less than two pounds will generally find that couriers offer the most efficient and cost effective service from any point in Atlantic Canada. For shippers located in major airport cities, airline express services are competitive.
2. For shipments weighing 100 pounds, the rates and services of airlines and common motor carriers are competitive, one sometimes being less expensive than the other depending on the destination. The further away a shipper is from an airport however, the more expensive the air mode becomes because of the need to truck goods to the airport. Therefore shippers located quite far from an airport will find motor carrier services more cost effective and efficient.
3. For shipments of most products weighing 1,000 pounds or more, motor carrier is the fastest and least expensive means of transportation.
4. The most efficient and cost-effective way of trucking a load to the Northeastern states is directly through the New Brunswick/Maine border rather than over points in Quebec and Ontario. An adequate choice of carriers offering direct service is available.
5. For the most part, shippers in Atlantic Canada do not find it economical to haul goods to the United States in their own private fleet of trucks.

6. Only for shippers of extremely large volumes of low value resource type freight moving very long distances do rail and rail/truck intermodal services compete effectively with motor carriers.
7. Shippers with full loads to offer may wish to explore the occasional availability and cost of using ocean container services to very distant destinations such as Miami and Los Angeles/San Francisco.
8. For small shippers located in rural areas where combinations of modes may be required (e.g., truck/air for urgent shipments) and in other locations where several shippers are producing goods for export, freight forwarders and shippers' agents providing freight consolidation services sometimes are able to offer better rates than carriers approached directly.
9. Regulatory reform and the changing transportation environment in general may assist Atlantic Canada shippers whose movements are voluminous and regular, and small exporters whose success allows their freight volumes to grow substantially, to negotiate volume discount rates with motor carriers and airlines.

Section I of this report discusses the importance of managing transportation and the relative simplicity of shipping to markets in the United States. The importance of transportation costs as a percentage of the delivered price of goods, alternative terms of sale which may be used in exporting to the United States, and information which will help you organize your transportation arrangements for U.S. exports more effectively are also examined. Section II of the report discusses the availability and applicability of alternative means of transportation. A transportation selection decision tree and a checklist for first time exporters are also provided.

The four following sections deal with current transportation patterns (that is, how goods are moving now), success stories and hints from current exporters, a transportation decision-making framework, origin/destination/cost matrices for available options, and transit times from each of New Brunswick (Section III), Newfoundland (Section IV), Nova Scotia (Section V) and Prince Edward Island (Section VI). Additional considerations in exporting to the U.S. are covered in Section VII including packaging, handling of dangerous goods, export documentation, and the changing transportation environment.

Having explored various sales and transportation related matters in Sections I and II, and having reviewed the options and related costs in Sections III to VI, you should be in a position to select the most efficient and cost effective method of transportation. At this point you can contact any of the transportation companies listed in Section VIII. If you wish further information on markets, general transportation and distribution management, or any of the modes or intermediary means of transporting goods to the United States, you may wish to use additional information sources listed in Section IX.

In order to help you evaluate transportation alternatives we have also provided a detailed checklist of points to keep in mind in the decision-making process. A glossary of transportation terms concludes the document.



## SECTION I - THE IMPORTANCE OF MANAGING TRANSPORTATION IN SELLING TO THE UNITED STATES

In getting organized to penetrate markets in the United States, transportation should be one of the first aspects considered. Armed with knowledge of freight costs, schedules, documentation requirements and available transportation services and equipment, you will be in the best position to prepare a successful sales proposal for a prospective buyer.

Transportation costs can be as important as any other cost of doing business and firms in Atlantic Canada can improve their competitiveness in U.S. export markets by:

- recognizing transportation service management as an important cost of doing business which can be controlled to improve competitiveness and enhance profits;
- devoting the required staff resources to managing the transportation function or, hiring outside expertise to provide advice and/or act on the company's behalf; and,
- carefully and thoroughly researching available transportation options.

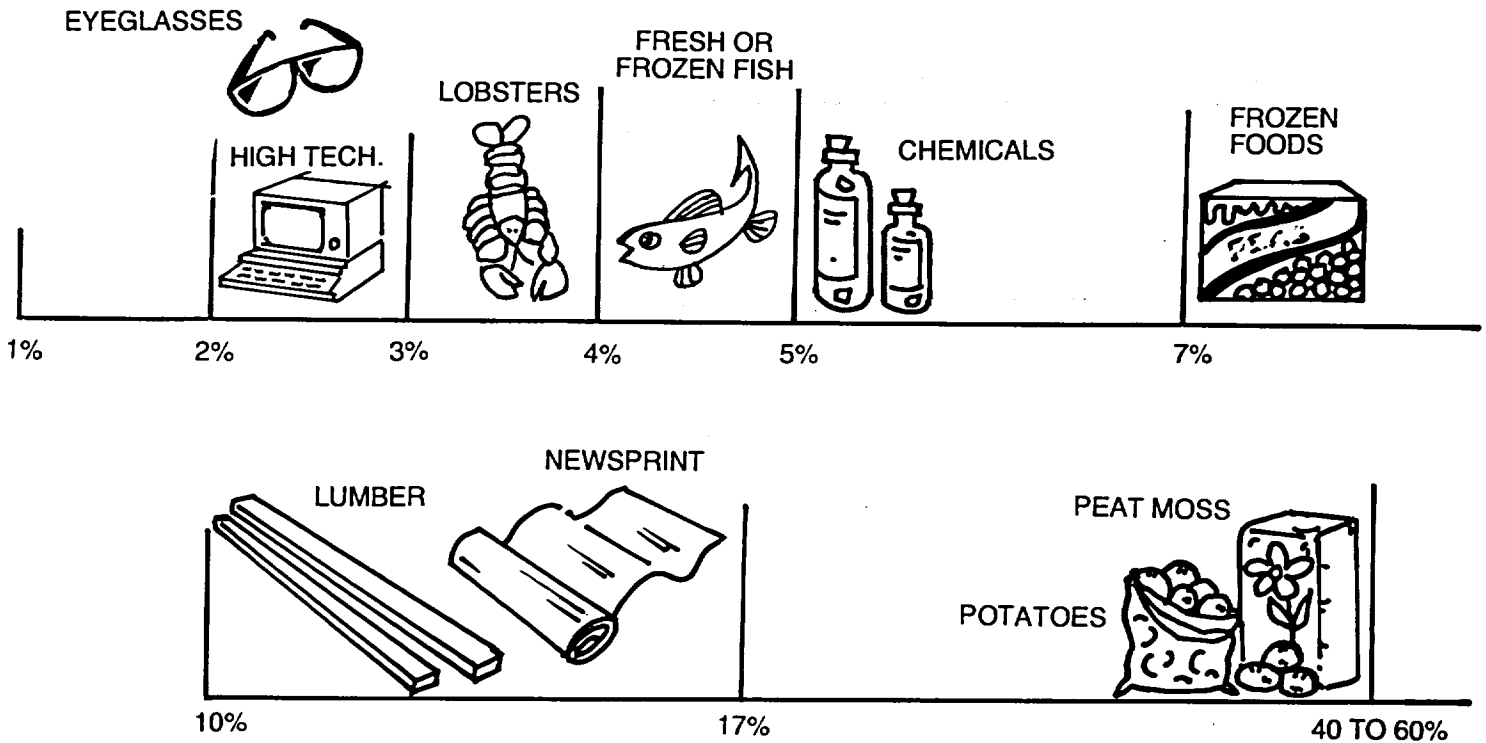
### A. TRANSPORTATION COSTS AS A PERCENTAGE OF DELIVERED PRICES

To penetrate and/or maintain markets in the United States, the products of Atlantic Canada shippers must be competitive in price or quality, or both. Regardless of whether the exporter quotes a price which is exclusive of, or which reflects, full door-to-door transportation costs, the final cost incurred by the buyer includes the cost of transporting the commodity from its point of production to its point of final use. As a result, transportation costs can significantly affect a firm's competitive position, particularly in cases where they constitute a relatively high proportion of the total landed price of a product.

Depending on the value of the product being shipped, transportation cost as a percentage of final delivered prices can vary tremendously. As illustrated in the following chart, shippers in Atlantic Canada indicate that transportation cost as a percentage of delivered prices can range from 2% to 5% for high value items such as high tech electronic equipment, ophthalmic goods, lobsters and fresh/frozen fish, from 7% to 10% for processed frozen food products, and as high as 50% for lower value goods such as potatoes and peat moss.

Shippers in Atlantic Canada should note that although the ratio of transportation costs to delivered prices for their products to U.S. markets may be quite low, adding up freight bills over the course of the year could still show transportation costs as being a major cost item.

ATLANTIC CANADA EXPORTERS, TRANSPORTATION COST AS A PERCENT OF DELIVERED PRICES TO U.S. MARKETS.



**B. TERMS OF SALE**

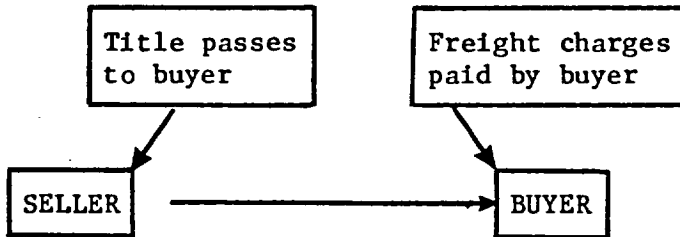
The terms of sale can have an important bearing on a firm's recognition of true transportation costs and ultimately, competitiveness. For example, a firm which assigns all responsibility for transportation and payment of freight charges to the consignee or customer, may be under the illusion that because it pays no freight charges it is not affected by transportation cost and service considerations.

No matter of whether the buyer or the seller makes the shipping arrangements, buying decisions are made on the basis of delivered price comparisons and it is up to the seller to determine the most economical shipping means and either quote these in a delivered price or advise the buyer of the best option(s).

Atlantic Canada shippers in exporting to U.S. markets use a variety of terms of sale from complete customer responsibility for all transportation arrangements and costs to complete shipper responsibility as illustrated below.

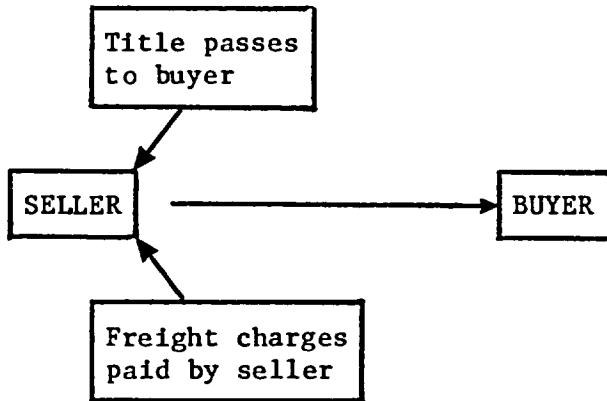
**ILLUSTRATION OF  
THE EFFECT OF SELLING TERMS ON DISTRIBUTION**

(1) Terms of Sale: **F.O.B. ORIGIN, FREIGHT COLLECT**



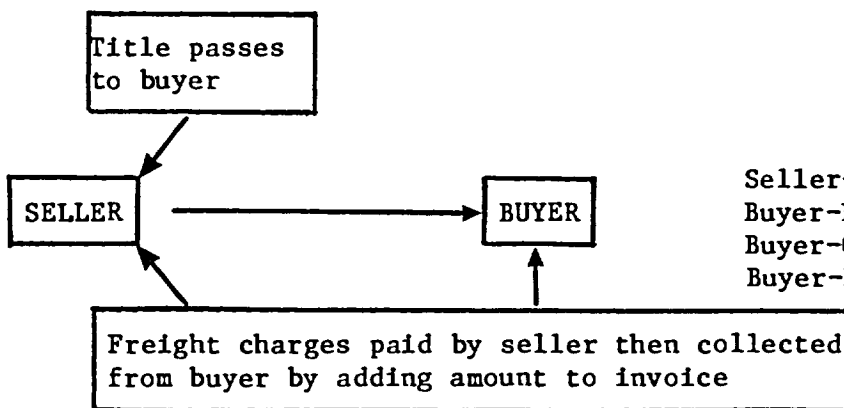
Buyer-Pays freight charges  
Buyer-Bears freight charges  
Buyer-Owns goods in transit  
Buyer-Files claims (if any)

(2) Terms of Sale: **F.O.B., FREIGHT PREPAID**



Seller-Pays freight charges  
Seller-Bears freight charges  
Buyer-Owns goods in transit  
Buyer-Files claims (if any)

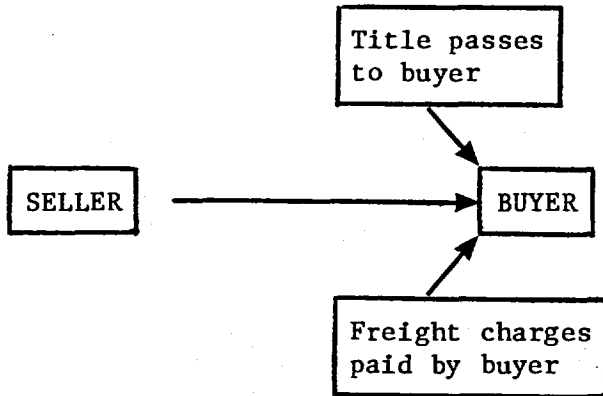
(3) Terms of Sale: **F.O.B. ORIGIN, FREIGHT PREPAID AND CHARGED BACK**



Seller-Pays freight charges  
Buyer-Bears freight charges  
Buyer-Owns goods in transit  
Buyer-Files claims (if any)

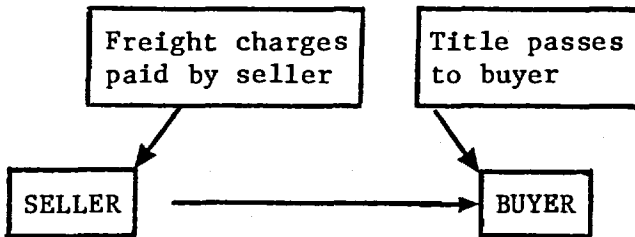
Source: Atlantic Provinces Transportation Commission

(4) Terms of Sale: F.O.B. DESTINATION, FREIGHT COLLECT



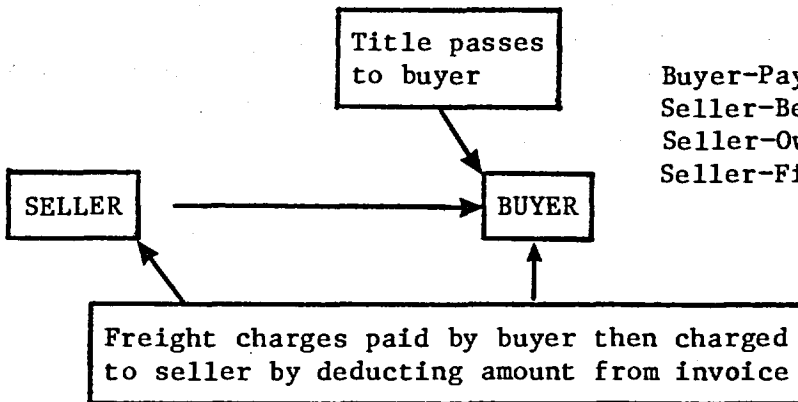
Buyer-Pays freight charges  
Buyer-Bears freight charges  
Seller-Owns goods in transit  
Seller-Files claims (if any)

(5) Terms of Sale: F.O.B. DESTINATION, FREIGHT PREPAID (also known as C.I.F., COST, INSURANCE, FREIGHT)



Seller-Pays freight charges  
Seller-Bears freight charges  
Seller-Owns goods in transit  
Seller-Files claims (if any)

(6) Terms of Sale: F.O.B. DESTINATION, FREIGHT COLLECT AND ALLOWED



Buyer-Pays freight charges  
Seller-Bears freight charges  
Seller-Owns goods in transit  
Seller-Files claims (if any)

For example, a New Brunswick exporter advises that all his sales to the United States are made F.O.B. Plant. However, previous experience and knowledgeable transportation and export management staff allow the shipper to advise his customers exactly how much the transportation, duty and insurance costs will

be. The customer is provided with an invoice that individually details product price, transportation charges, insurance premiums, duty and any other specific charges. Exporting in this manner ensures:

1. the customer is aware before and after the shipment exactly what the Atlantic Canada-sourced goods cost;
2. only the minimum amount of duty is paid on products which have been fully and accurately described by their manufacturer; and,
3. the customer's efforts in obtaining goods from an Atlantic Canada supplier are minimized because the exporter has made all arrangements.

Further examples on how exporters in New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia and Prince Edward Island arrange their sales and transportation to U.S. markets are provided in Sections III, IV, V and VI respectively. It is clear however that those shippers who consider themselves most successful (and competitive) in selling in the United States are those which have taken steps to ensure that buying from Atlantic Canada is as easy as possible; a key to their success has been careful attention to transportation and distribution management.

### C. EVALUATION AND COST EFFECTIVE USE OF TRANSPORTATION SERVICES

Evaluating your options regularly and making use of helpful hints throughout this report should show you that there are several actions you can take to export goods at a lower total distribution cost than may have been expected at first glance.

#### 1. CONSOLIDATE SHIPMENTS

If you are making several shipments in the same day or week to the same customer you can consolidate the goods into a single shipment and realize important savings. This is because carriers' rates include a minimum handling charge component that is part of every shipment regardless of size. Very often, twice the volume or weight can be shipped the same distance for just a small additional cost. Savings of 20% to 50% are possible by consolidating multiple shipments into one block. Such savings of course must be weighed against the possible cost of slower delivery times and increased storage and inventory costs.

#### 2. IDENTIFY AND UTILIZE WEIGHT BREAKS

Another important element in freight rates, particularly express and truck rates, is "weight breaks"; lower charges or rates per unit of traffic are provided as the weight of individual shipments increases within ranges of weight. Motor carriers usually charge flat rates for given weight ranges up to 500 lb. (e.g., \$50.00 for 1 to 100 lb., \$100.00 for 100 to 200 lb., etc...)

and charge rates in cents per hundred pounds for shipments over 500 lb. You can therefore achieve significant savings per unit when the weight of an individual shipment is as near as possible to the high end of the weight break. That is, if it costs you \$50 whether you ship 1 lb. or 100 lb., the closer you can get your shipment to the 100 lb. level, the lower your effective cost per pound will be.

As you move into the higher weight ranges (e.g. 2,000 lb. or more), there are no savings in cents per hundred pounds until the charge related to the next higher minimum weight is reached. For example, using Class 100 motor carrier rates, the rate in cents per hundred pounds from Halifax to New York for shipments weighing anywhere between 2,000 and 4,999 lb. will be \$28.35 per hundred pounds. At the 5,000 lb. level for the same origin/destination pair the rate drops to \$27.06 per hundred pounds. It therefore pays you to try and increase your shipment weight so that it is close to the next weight break where a lower rate in cents per hundred pounds applies.

The following simple formula determines the so-called weight break points (i.e. the point at which the charge becomes lower under the next higher minimum weight):

$$\frac{\text{Lower Rate X Minimum Weight}}{\text{Higher Rate}} = \text{Weight Break}$$

### 3. DESCRIBE GOODS FOR CLASSIFICATION PROPERLY

You should also be aware that many carriers quote rates based on commodity classifications by grouping goods that have similar transportation characteristics into the same "class". Classifications are based on value, density (weight per cubic measure), susceptibility to loss, damage and pilferage, competitive considerations and the regularity and volume of similar movements. Very often, goods may be classified in more than one, in fact, many categories. Lower class ratings and therefore rates can be obtained by:

1. reducing carrier liability for loss and damage by ensuring that the true nature and value of the product are declared;
2. shipping the product in different configurations (e.g. in bulk versus packages); and,
3. changing packaging (e.g. sending goods knocked down instead of set up).

Firms currently shipping within Atlantic Canada may be aware that although most domestic freight rates are charged in cents per hundred pounds, carriers also have the right to charge for space that shippers do not actually use under certain circumstances. Carriers operating in the Atlantic Provinces can charge 1,000 lbs. per running foot of space for the entire length of the trailer when the shape or dimensions of the freight loaded makes it impractical to load other freight, or, because of the need to segregate a shipment from other freight.

Although this "extra-charge" situation does not apply to U.S. shipments, exporters should be aware that these factors (i.e., odd shape, need to segregate) will be built into commodity classifications and associated rates by transborder carriers. Therefore, the possibility of securing lower rates by properly and accurately describing your goods to carriers can not be overly emphasized.

#### 4. MAXIMIZE PHYSICAL DISTRIBUTION MANAGEMENT

While this report addresses various means available to help Atlantic Canada shippers secure the lowest transportation cost, it is important to be aware that efficient goods distribution requires more than obtaining the lowest freight rate. It includes determining the lowest total cost consistent with service requirements to distribute goods from the factory to the customer's dock. The concept of viewing distribution as a total system is most often referred to as physical distribution management. Trade-offs are at the heart of the concept. Reduced transportation costs can translate into increased costs tied up in inventory especially when very slow modes are used. Failure to properly crate or package goods in a protective manner on some modes can result in product loss and damage and customer aggravation.

Detailed physical distribution cost analysis is particularly important for very large shippers who face a wide selection of transportation options and who can offer large volumes to carriers in return for low specially negotiated rates. For the smaller Atlantic Canada shipper to whom this report is addressed, simple "shopping" and comparison of rates versus transit time (of course taking into account qualitative service aspects) is usually sufficient.

A simplified example shows how such an analysis can help shippers evaluate and select the best distribution channels by looking at transportation rates and the cost of money. Consider the hypothetical case of a Halifax electronic equipment manufacturer shipping an annual volume of 300,000 lb. to customers in New York. Every day he produces 1,200 lb. of product for export worth approximately \$5,000. The alternatives he has identified are to ship 1,200 lb. every working day by air or LTL motor carrier, 6,000 lb. once per week by LTL motor carrier, or full 40,000 lb. truckloads approximately once every six weeks. The shipper might also be able to ship by rail, but at a production rate of only 1,200 lb. per day, even if the rail rate is comparable to the truckload rate, it would take 100 working days or 5 months to produce enough product to fill a 120,000 lb. box car.

On the basis of these shipping weights and frequencies, the company could compare alternative distribution costs as illustrated in the following chart.

\*\*\*\*\*

COMPARING AND EVALUATING DISTRIBUTION COSTS				
(Daily Production of 1,200 lb., annual shipments of 300,000 lb.)				
(Origin: Halifax - Destination: New York)				
	DAILY AIR	DAILY LTL TRUCK	WEEKLY LTL TRUCK	FULL TRUCKLOAD
*1. Shipment size (lb.)	1,200	1,200	6,000	40,000
*2. Freight rate in \$ per 100 lb.	51.71	28.35	27.06	5.24
*3. Annual Transportation Cost	\$155,130	\$85,050	\$81,180	\$15,720
*4. Number of days goods must be inventoried before shipping	0	0	5	33
*5. Preshipment carrying costs (at 12% interest) per shipment	0	0	\$24.65	\$922.19
*6. Number of shipments	250	250	50	7.5
*7. Annual inventory+ carrying cost (5&6)	0	0	1,726	6,916
* Total annual distribution cost (3&7)	\$155,130	\$85,050	\$82,896	\$22,636

\* +Does not include capital and operating costs of warehousing

\*\*\*\*\*

As transit times using any of the four alternatives would be 2 or 3 days, the carrying costs of goods in transit (i.e., inventory on wheels) would be the same in each case. It is obvious however that if this shipper has available warehouse space and can convince his customer(s) to increase their order size up to a full truckload and wait up to six weeks between shipments, the saving in



transportation costs greatly offsets the interest costs associated with preshipment inventorying of the goods. If full truckload shipping is unacceptable, savings can still be achieved by shipping a large load weekly instead of smaller loads daily.

Although comparing the cost of transportation alternatives when making your first shipment to a specific market is a beneficial exercise, changing circumstances in plant production capacity, new sales orders, inventory, terms and conditions of sale, customer delivery requirements, cash flow, availability of new carriers, transportation legislation, and a host of other factors mean that you should evaluate your transportation options frequently. For example, if your U.S. sales efforts have been very successful, your freight volumes may be reaching a point where you can negotiate more attractive rates with carriers.

It is important for shippers in Atlantic Canada to note that choices are available for them to seek and evaluate. Very large shippers will be able to choose among alternative modes and sometimes carriers within modes. Even for smaller shippers, for whom motor carrier may be the only modal option, choice is available from among several motor carriers although you will have to do a bit of shopping and comparing.

Section II of this report discusses basic transportation options available from Atlantic Canada and examines several important factors that exporters to the United States should consider in making transportation arrangements. A decision tree and checklist for first time exporters will help you get started. A more detailed checklist at the end of this report takes you through the transportation selection process by raising questions you should be asking yourself, your potential (or actual) customers in the United States, and transportation suppliers, from the beginning of the sale to the final delivery of the goods in order to help you arrive at the best transportation decision.

**SECTION II - U.S. EXPORT TRANSPORTATION OPTIONS AVAILABLE  
TO SHIPPERS IN ATLANTIC CANADA**

**A. DECIDING WHETHER TO USE INTERNAL OR EXTERNAL RESOURCES  
TO MANAGE U.S. EXPORT TRANSPORTATION**

There is no immediate obvious rule of thumb to follow in choosing the "right" mode by which to ship your goods without investigating options available and shipping constraints in your own province. (See Sections III to VI.) However, a few examples of how exporters might evaluate alternative shipping opportunities and constraints follow.

- Shippers of low value, high density bulk products with annual volumes in the millions of pounds will find rail services and rates attractive, and if sales to certain markets are large enough, such shippers sometimes can fully or partly load an ocean vessel.
- Exporters of finished products again with annual volumes in the millions of pounds, may compare the cost and speed of motor carriers, ocean liner container services or railways or, intermodal (Trailer-on-Flat Car) services from shippers' agents.
- Medium sized shippers of finished products will find that motor carriers offer the best rates (compared to the very large volume modes) plus the flexibility of door-to-door service.
- Shippers of extremely high value and/or very perishable and/or urgently required goods who have ready access to a well served airport may find air transport best meets their needs, although because of circuitous air routings, for shipments to the Northeastern United States motor carriers may be just as fast and cheaper.
- The typical manufacturer of finished products usually will find that motor carriers offer the best rates and services.
- For companies unfamiliar with new territories, or those who simply do not have the internal resources to manage export transportation, the services of intermediaries can be invaluable.

Which mode or means of transport should you use?

When sourcing materials to manufacture your products, you can either purchase them directly from primary suppliers, or obtain them through a middleman or broker, or make them yourself. Purchasing transportation services is much the same in that you can either make arrangements directly with the carriers in each mode (air, motor carrier, rail and marine), or you can farm out your transportation arrangements making use of the bargaining power of intermediaries (freight forwarders, transportation brokers and shippers' agents), or you can transport the goods yourself in your own private fleet of trucks.

## B. "MAKING YOUR OWN" TRANSPORTATION - PRIVATE CARRIAGE

The decision to "make" your own transportation rather than to "buy" it depends on several factors including:

1. the need for highly specialized equipment not generally or economically available from carriers or transportation intermediaries;
2. the objective of improving speed, quality and reliability of service to customers;
3. the possibility of reducing transportation costs; and,
4. the advertising value of having your own trucks on the road.

If you are not already operating your own fleet and are considering purchasing a truck (or trucks) for movements to the United States, you should undertake a cost-benefit analysis similar to that which would be necessary if you were considering purchasing a fleet for shipment from Atlantic Canada to other parts of Canada. Such an analysis should start by considering only major movements where conditions are conducive to a successful private trucking operation such as:

1. concentration of traffic in relatively few city pairs;
2. high traffic volume between those cities;
3. availability of return loads for many city pairs;
4. estimated empty mileage for the planned private carriage operation no greater than 30 per cent;
5. multiple pick-up and delivery movements with a substantial portion of "minimum charges"; and,
6. where there are multiple deliveries, perhaps combined with pick-ups of less than truckload lots in a territory where a truck can operate over a somewhat circular route finishing near the dispatch point.[1]

A detailed cost study will show you the relative economics of private trucking. However, it is fair to say that unless you are already in the business of transporting goods in your own vehicles within Canada, it is not likely that purchasing a truck for hauling goods to the U.S. would be economic under any circumstances. In fact, Atlantic Canada shippers and other knowledgeable transportation experts surveyed specifically for the preparation of this report indicate that operating a private fleet of trucks for U.S.

---

1. Canadian Institute of Traffic and Transportation, Canadian Traffic and Transportation Vol. 1, Toronto, Ontario, 1981.

exports is not done in Atlantic Canada for two very good reasons:

- the speed, quality, reliability and cost of service and transportation equipment offered by common carriers is adequate; and,
- export sales and the availability of return loads from the United States are not sufficient to make a private fleet operation to the United States economically viable.

Economic evaluations of private fleet operations by Atlantic Canada exporters to the United States have caused them to avoid "making" their own transportation to United States markets, except for a few potato farmers who occasionally haul loads in their own trucks across the border. Moreover, now that potato transport has been deregulated, the expected abundance of low cost potato truckers will make private trucking for this commodity even less worthwhile.

Because private trucking from Atlantic Canada to U.S. markets generally is not an economical option, your choice of transportation purchasing arrangements boils down to whether you have available internal transportation management staff who can deal with motor, rail, marine and air carriers directly or whether an external resource (transportation intermediary) can look after your needs more attentively and thoroughly.

### **C. USING INTERNAL RESOURCES TO MAKE DIRECT ARRANGEMENTS WITH CARRIERS**

If your domestic sales are large enough to have warranted your hiring full time transportation management staff, you are likely in a position to "buy" transportation services directly from airlines, motor carriers (including independent contractors or backhaulers), railways and marine carriers. The nature of your goods is likely to have an important bearing on the mode of transport you use. To help you place the different modes in perspective, the following table rates the suitability of the different modes available in Atlantic Canada (high, medium, or low) according to different kinds of goods currently moving into U.S.

```

*****
*          GENERAL EFFICIENCY/SUITABILITY RATINGS          *
*          OF ALTERNATIVE MODES OF TRANSPORTATION          *
*
*                      MODAL ALTERNATIVES                  *
*
*NATURE OF GOODS      AIR      HIGHWAY  RAIL+    MARINE+
*
*a) high value goods  high     high    low     low
*
*b) low value goods   low     medium  high    high
*
*c) perishable/refrigerated
*   goods             high     high    *      *
*
*d) goods required urgently  high     high    low     low
*
*e) small packages    high     medium  low     low
*
*f) fragile goods     high     medium  low     low
*
*g) bulk/granular commodities low     medium  high    high
*
*h) outsize shipments  low     medium  high    high
*
*i) low weight per cubic foot low     high    medium  medium
*
*j) very heavy commodities  low     medium  high    high
*
*k) extremely large volumes  low     medium  high    high
*
*
* + Rail service for U.S. shipments is available only to exporters in
*   New Brunswick, Nova Scotia and P.E.I.. Rail and marine carriers do
*   not provide refrigerated equipment for shipment to the U.S.
*
*****

```

**AIR FREIGHT**

Air freight is usually the fastest and most expensive mode. Therefore, air is best used to move goods which are either very high in value or which require speedy delivery and either are able to or must bear the higher cost of moving them by air. Examples of goods moving by air from Atlantic Canada to the U.S. at present are ophthalmic goods, specialty chemicals, high tech electronic equipment, fresh fish and live lobsters.

Not all air carriers are authorized to haul cargo between every origin and

destination. In many cases in Atlantic Canada, air cargo must be interlined between several air carriers (including truck movements for some parts of the haul) to get the goods to their final destination. The only direct air service handling freight for the United States from Atlantic Canada is a pair of Air Canada passenger flights from Halifax and Saint John to Boston, from where the goods can be interlined with other air carriers offering service to other destinations in the United States. This service can handle refrigerated or dry shipments of up to 500 pounds providing space is available; if special arrangements are made greater weights will be accepted. If you are located near an airport other than Saint John or Halifax (e.g., Moncton, Fredericton, Charlottetown, Sydney, Yarmouth), either your goods will be routed on passenger flights to Toronto or Montreal where they will be turned over to an air carrier serving the U.S., or they may be trucked to Halifax to meet the Air Canada DC-8 air freighter there.

Air Canada also provides DC-8 freighter service from St. John's, Stephenville and Halifax to Toronto where very large air cargo shipments can be interlined with a U.S. air carrier. Canadian Pacific offers no direct service to U.S. cities on all cargo aircraft out of Atlantic Canada; goods are hauled on passenger flights to Montreal or Toronto where they are interlined with U.S. carriers. For those communities served only by one of the local airlines such as Air Atlantic, Air Nova, and Gander Aviation, these will interline your shipment at major Atlantic Canada airports with Air Canada or Canadian Pacific for furtherance to final destination.

For shippers in St. John's, Stephenville, Halifax, and Saint John, air shipments to many U.S. cities within 48 hours is possible. Shippers in other Atlantic Canada centres (such as Moncton, Fredericton and Charlottetown) report transit times of as long as seven days to cities on the U.S. eastern seaboard. For urgently required shipments of for example, perishable seafood, shippers in these cities may make special advance arrangements with the airline to guarantee delivery times. For shippers of dry goods, motor carrier LTL will be quicker and less costly. It is notable that the great majority of freight shipped by air is tendered to carriers by freight forwarders rather than by shippers directly. These intermediaries will be able to advise you whether air freight or motor carrier service is fastest and cheapest.

For listings of air carriers and freight forwarders serving your city see pages 60 and 70.

#### **ROAD TRANSPORT - COMMON CARRIERS**

As illustrated in Sections III through VI, road transport carries the majority of freight moving from Atlantic Canada to the United States. Three types of common motor carrier service are available:

- a) Common carriers with authority to haul general commodities (i.e., all and any freight offered) offer the most direct and cost-effective means to ship to the Northeastern states. Such carriers operate terminals in major

Northeastern U.S. cities (e.g., Portland and Boston) from where your goods can be interlined with appropriate U.S. carriers serving more distant markets.

- b) Common carriers with Atlantic Canada/U.S. specific commodity operating authority also offer direct cost-effective service for shipping to the Northeastern states but are restricted to hauling certain commodities specified in their licenses (e.g. goods requiring temperature control, foodstuffs, lumber, fish, etc...) Such carriers also offer interline service to distant U.S. destinations from their Northeastern U.S. terminals.
- c) Interprovincial common carriers also will haul U.S. shipments via central Canadian points such as Montreal and Toronto where they will be turned over to a U.S. carrier authorized to haul the goods to their final destination. This option be appropriate sense for shipments to western U.S. markets like Chicago and Los Angeles but is not economical for shipments to the Northeastern states due to circuitous routing (i.e. substantial back-tracking.)

At present, no Canadian or U.S. based motor carrier with operating authority in all 48 continental states provides regularly scheduled 48 state service from Atlantic Canada. Names and phone numbers of the carriers offering service between your province and the Northeastern states are listed on pages 61 to 64.

#### **ROAD TRANSPORT - INDEPENDENT TRUCKERS/OWNER-OPERATORS/BACKHAULERS**

Another road transport option for Atlantic Canada shippers with full truckloads to send to U.S. markets is the independent trucker/owner operator/backhauler who having hauled fruit and vegetables northbound to Atlantic Canada, Maine, or New Hampshire is seeking a full load to haul south in order to avoid a revenueless return.

This type of trucker is available to a greater extent in other regions of Canada where substantially more traffic moves north than moves south into the United States. Very low rates sometimes barely covering fuel costs are charged to avoid an empty return trip south. In Atlantic Canada the reverse situation exists - that is, more traffic moves into United States particularly refrigerated goods such as frozen food and fish, from Atlantic Canada than comes north from the United States. Therefore such truckers are neither as cheaply or readily available in Atlantic Canada as they are in other parts of Canada.

It is noted that because the address and location of independent truckers amount to the cab of their truck, it is impossible to trace the goods in transit, or even to locate the individual to press a claim if damage or non-receipt of goods is reported by the consignee. For this reason, and because economical rates are offered by authorized common carriers, most shippers in Atlantic Canada do not use this option. The predominant use of independent truckers is to haul occasional loads of potatoes from New Brunswick, and to lesser extent, Prince Edward Island. Arrangements for this type of transportation may be made by contacting the transportation brokers listed on page 71.

## RAIL

Canada's two major railways publish rates on any movement, but rail transportation economics in Atlantic Canada result in rate levels that are satisfactory primarily to very large volume shippers of bulk products such as ore concentrates, woodpulp and newsprint. A survey of Atlantic Canada shippers and transportation experts in the region indicates that even for other low value commodities (such as potatoes and peat moss), where transportation costs represent a high percentage of the final delivered price of goods into the United States, rail rates are offered but still cannot compete with road transport.

Basically, freight other than bulk resources does not move into the United States from Atlantic Canada by rail. Shippers in the region should also be aware of the following limitations of rail transport.

- Minimum shipment sizes of generally 100,000 lb. or larger are required and no part loads are carried.
- U.S. bound Atlantic Canada rail freight is routed over points in Ontario and Quebec increasing transit times.
- Canadian railways do not permit the sending of their mechanical refrigerated cars into the U.S. which eliminates the rail option for many Atlantic Canada shippers of products requiring temperature control.
- Newfoundland rail freight moves in containers to Nova Scotia or Ontario/Quebec and if the goods are to move into the United States, the containers must be unloaded at Canadian transfer points and the goods reloaded into the equipment of an interline carrier, incurring extra handling charges, delays and exposure of goods to damage.

Although rail transportation is not generally appropriate for transporting exports to the United States of Atlantic Canada shippers, phone numbers of CN Rail and CP Rail for the locations in which they operate are provided on pages 64 and 65, because as multimodal transportation organizations they may still be able to assist you with your movement.

## MARINE - FERRY

Ferry services in Canada are considered as extensions of the highway network. The ferry services do not solicit freight from shippers. Rather, it is the motor carrier who uses the ferry as a conveyance for part of the journey. Locations, phone numbers, and service descriptions of the several ferry services in Atlantic Canada are provided on pages 65 to 67 to familiarize you with sailing schedules and service constraints which may help you to tell your selected motor carrier when to pick up goods from your plant. However, the responsibility of selecting a ferry service and/or meeting a particular sailing



lies with the motor carrier.

## MARINE - OCEAN CONTAINER

In referring to the marine option for shipping to U.S. markets, what is really meant is the ocean liner container services available out of Halifax and to a lesser extent Saint John. The advent of round the world ocean services has resulted in ocean liners sailing across the Atlantic from Europe and calling at several North American ports before carrying on to Pacific rim countries. For example, a fully loaded ship from Europe may unload some of its cargo at Halifax then proceed on to New York, Miami, Los Angeles, etc. to discharge and pick up other containers. Several ocean lines take on U.S.-bound containers (non-refrigerated) at Halifax for the ultimate purpose of positioning containers in U.S. port cities, where the Atlantic Canada freight will be dispatched to U.S. consignees and the containers will become available for the use of U.S. shippers.

The several ocean container services (including roll-on/roll-off highway trailer service) currently available out of Halifax and Saint John are described in detail on pages 67 to 69. Although most of the lines are prepared to dispatch containers to any point in Atlantic Canada (the surface portion of the movement from plant to port will not be included in the rate quoted to you), exporters to the United States will find marine container rates attractive only to very distant destinations such as California. Occasional single container rates to eastern U.S. seaboard markets are not competitive with motor carrier truckload rates. Furthermore, availability of containership space is sporadic and difficult to predict.

Shippers considering ocean services should also be aware that ocean lines earn most of their revenue on long voyages; therefore given the fixed capacity of a ship and faced with the option of either finding space for your container bound for New York or another shipper's container bound for Japan, the ocean liner is more likely to haul the second shipper's freight. (As a matter of interest, a good variety of ocean container services are available to Caribbean/Latin American markets from the ports of Halifax and Saint John. Furthermore, very large-scale shippers of bulk/granular/resource material are reminded that for shipments weighing in the thousands of tons, it may be feasible to charter a full or part ship. Freight forwarders listed on page 70 should be able to direct you to, or arrange for, ship chartering service.)

## INTERMODAL OPTIONS

In addition to the above-mentioned modal options several transportation alternatives including combinations of modes are possible. These include:

- a) Truck/Rail - (Trailer on flat car - TOFC) also known as piggy-back involves loading a highway trailer for shipment by rail. For large volume users shipping very long distances (at least over 800 miles) TOFC can

combine low rail rates with the flexibility of door-to-door road transport. However, neither motor carriers nor railways in Atlantic Canada offer TOFC services through the New Brunswick/Maine border ramps for shipments to the Northeastern states. Intermodal service for very long distance markets such as Miami and Los Angeles is obtained through shippers' agents discussed on pages 20 and 21 named on page 71.

- b) Truck Trailer/Sea or Ro-Ro - (Roll-on/Roll-off service) is the term used to describe a tractor-trailer unit using a combination of highways and ferries/ships. (Any economies or diseconomies a motor carrier may experience due to the use of Ro-Ro will be reflected in your motor carrier rate quote.)
- c) Truck Container/Sea - As discussed in the subsection on "Marine-Ocean Container", ocean container lines will send a container by truck (at your expense) to your plant for loading, road transportation to port, sea freight and truck transportation to the U.S. customer and quote you a rate from Atlantic Canada port to U.S. customer door. (Some of the ocean liners listed on pages 67 to 69 offer container service to the Caribbean.)
- d) Truck/Air - In certain circumstances, air freight to very distant U.S. destinations can be expedited by trucking goods to Bangor, Maine where you can gain access to several U.S.-wide air carriers. This option may be attractive to shippers in southern New Brunswick who do not have ready access to Canadian airports. Because you will have to deal with both a motor carrier and an airline, you may wish to use a freight forwarder to facilitate the movement and reduce the time you have to spend in making the arrangements.

#### **D. USING EXTERNAL TRANSPORTATION RESOURCES TO MANAGE EXPORT TRANSPORTATION-INTERMEDIARIES**

If your company does not have the staff to seek out different carriers, negotiate rates, prepare export documentation and monitor shipments there are a number of middlemen or intermediaries including freight forwarders, shippers' agents and truck brokers who can look after arrangements on your behalf for a commission charged to carriers and/or fees charged to shippers.

The following comments reflect some Atlantic Canada exporters' experience with and suggestions for the use of transportation intermediaries.

- If a company does not have time to control transportation and deal with the various participants in the movement (particularly on very long hauls), it should hire outside expertise to do it.
- Freight forwarders who also offer ancillary export documentation services are knowledgeable and can be invaluable in shipping to new U.S. markets.
- A U.S. domiciled customhouse broker/forwarder can facilitate speedy customs clearance and delivery of goods to customers in the United States.

- Because certain commodities are subject to special tariffs and/or restrictions, certain freight forwarders who specialize in handling and moving such products can prove very helpful in meeting various Canadian and American government documentation requirements and regulations.
- Experienced intermediaries are knowledgeable of commodity classifications and can help in ensuring that required duties are paid and that goods are properly classified to secure appropriate rates from common carriers.
- A reliable intermediary can be used to set up transportation systems for penetrating new markets until such time as the shipper feels comfortable enough with the movement to enter into direct arrangements with common carriers.
- Intermediaries who act as indirect carriers by consolidating many shippers small loads into full loads can provide a complete door-to-door rate which is generally lower than the rate the small shipper could obtain through direct dealings with carriers.

Because a transportation intermediary uses the same modes you would if you were making direct arrangements with carriers, an intermediary's speed of service is as fast as the mode chosen.

Several kinds of intermediaries are available to Atlantic Canada exporters shipping to the United States:

Freight Forwarders' services range from the simple booking of transportation space to organizing and coordinating the movement of goods door-to-door on their clients' behalf. They can advise on the selection of mode best suited to your requirements for speed, service, and cost. Most freight forwarders offer or arrange export documentation, customhouse brokerage, insurance and many other services.

Forwarders derive much of their income from carriers (in particular, airlines) and charge shippers nominal fees for ancillary services. You can therefore tap into a freight forwarder's knowledge of transportation to markets which are unfamiliar to you for a dollar cost similar to what you would pay if you arranged the door-to-door export movement yourself, but at much reduced personal time cost on your part.

However, not all forwarders can offer all services so it is best to obtain firm rate quotes and check out the services of several of them. Depending on what your company is able to do itself versus those services you might wish to purchase from forwarders (e.g., export packing, rate negotiation, export documentation), the freight forwarder you will ultimately select should be able to provide you with the following:

1. mode and carrier selection advice;
2. full coordination of the door-to-door movement;

3. an all-inclusive door-to-door rate quote itemizing transportation costs paid to each carrier involved, documentation fees, currency and/or fuel surcharges, local cartage (at pick-up or delivery ends if necessary), duties (if any), insurance as required, and any fees for additional services undertaken by the forwarder;
4. estimated transit times;
5. liaison with U.S. customs officials;
6. information on the exact location of goods in transit (tracing); and,
7. a single invoice covering all costs involved in the movement.

Before finalizing an arrangement with any forwarder, you should specify all services you will require, check to see if special insurance arrangements are necessary, and ask if there are any other services the forwarder offers. Once you and the forwarder have arrived at a mutual understanding of the services to be performed, obtain a firm all-inclusive cost quote. **Avoid companies that will not commit themselves to a rate or that will let you know how much the cost is after the fact.** International freight forwarders serving Atlantic Canada exporters are listed on page 70.

Shippers' agents, another form of intermediary, will use any mode to satisfy a client's needs, but their main area of activity is in intermodal transportation. Many are effectively retail extensions of the railroads, offering single trailer rates to two individual shippers then shipping two trailers on a railway flatcar. Shippers' agents can obtain lower rates based on high traffic volumes through contracts with railways and pass these on to shippers. Their services include:

1. arranging door-to-door service for TOFC (Trailer on Flat Car) customers;
2. providing special equipment, e.g. refrigerated trailers;
3. providing complete door-to-door service from major consolidation points to major distribution centres;
4. paying the carrier(s) involved directly and presenting one invoice to the shipper;
5. contacting customs to verify the documents required for exporting goods; and,
6. consolidating LTL lots into full load shipments.

The main advantage of dealing with shippers' agents for intermodal services is that it can be faster and cheaper than negotiating with a railway. Deregulation of TOFC traffic in the United States has resulted in these large volume intermediaries being able to negotiate excellent contract rates with American railroads. Further, as important rail users, shippers' agents keep themselves

fully informed on ever-changing U.S. railway rates and services, thereby eliminating a lot of complex "homework" for shippers trying to muddle through options in the deregulated U.S. rail environment.

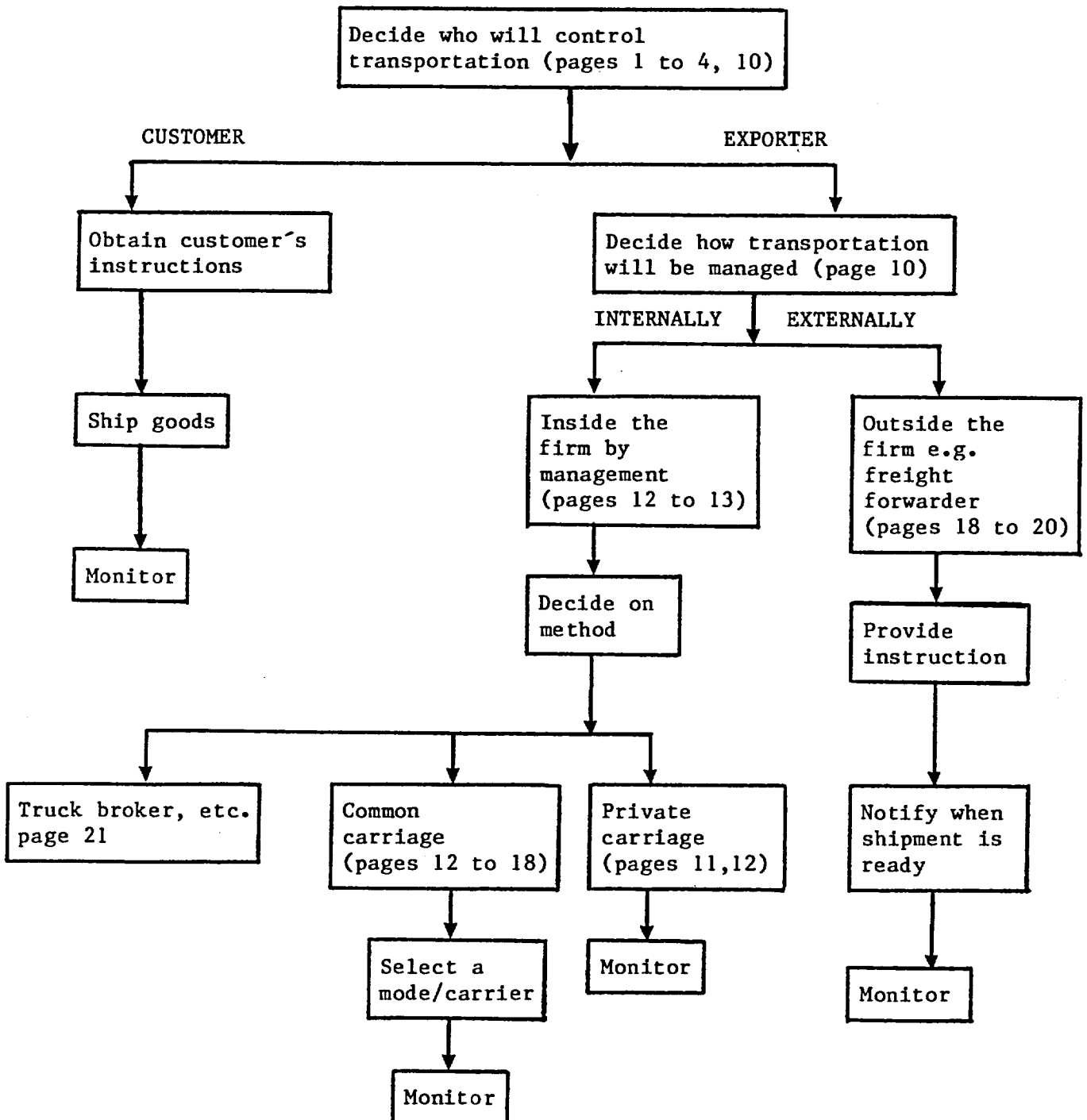
The shippers' agent negotiates volume rates for trailers he expects to ship which enables him to quote a firm price to the shipper at the outset. Discounts which shippers' agents can negotiate range from 10 to 30 per cent on trailer rates normally quoted by intermodal rail and motor carriers. In this fashion, the agent still make a profit while providing rates that are better than shippers can obtain themselves. Rates quoted are usually Freight All Kinds (FAK) rates without commodity distinctions and discounts are available to shippers offering two trailers at a time. Page 71 lists shippers' agents offering service in Atlantic Canada.

Truck brokers, (not to be confused with customhouse brokers) are U.S. based intermediaries whose basic activity is to match shippers offering full truckloads with independent truckers/owner operators/backhaulers (and sometimes common carriers and private carriers) who are seeking loads to avoid making the return journey southbound empty. For a fee, these intermediaries can put you in touch with a trucker interested in hauling your goods to the United States but, as opposed to other intermediaries, have no involvement with small shipments and bear no liability for damage to or loss of freight. See page 71 for a listing of transportation brokers based in Maine offering full load coordination services to shippers in Atlantic Canada.]

#### **E. HOW TO MAKE YOUR TRANSPORTATION ARRANGEMENTS**

There is no shortage of ways to get your goods either to traditional nearby Northeastern markets or to other parts of the United States. Having reviewed the preceding descriptions of the various alternatives and obtained an idea of the possible complexities involved, the decision tree below will help you select the transportation option best suited to your needs. For first time exporters, the short checklist on the subsequent page lays out the basic steps involved in arranging transportation to the United States.

BASIC STEPS IN ARRANGING EXPORT TRANSPORTATION



## TRANSPORTATION CHECKLIST FOR FIRST TIME EXPORTERS

Assumption - product can be delivered within reasonable cost/time thresholds.

### A. GENERAL

1. terms of sale agreed on
2. responsibilities for arranging transportation established

### B. CUSTOMER SERVICE

1. shipment characteristics set:
  - weight, volume, cost of transportation
  - special packaging, crating, etc.
2. delivery date set

### C. TRANSPORTATION COMPANIES

1. services and costs of competing companies compared
2. transportation management alternatives decided:
  - intermediary, e.g. forwarders
  - internal management:
    - common carriage
    - private carriage

### D. EXPORTER FOLLOW-UP

1. shipment arrived in proper condition
2. shipment arrived on time
3. distribution channel used caused no extraordinary problems
  - tracing not required
  - intermediary/transportation company had all relevant information
  - possible improvements in cost/service/other factors identified

The next four sections of the report show for each of New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia and Prince Edward Island, the following information which will help you decide upon the most efficient and cost effective transportation arrangement:

1. Current sales and transportation patterns to the United States;
2. Success stories from exporters to the United States in your province;
3. A mode selection decision-making framework based on shipment size;

#### 4. Origin/destination transportation cost and transit time matrices.

Determine the size of your shipment and the options available, then examine the rates offered and decide which service is most attractive bearing the following caveats in mind:

- Rates are not to be taken as firm quotes but only as illustrations of their relative magnitude as of January, 1986. Rates are subject to change.
- General commodity rates have been provided in some cases for illustration purposes but carriers may be able to offer a better rate on a specifically described commodity.
- In the case of some rail and marine rates, although a rate is published, for competitive reasons the freight never actually moves by those modes.
- Unless specific commodities are named, all motor carrier rates are class 100 rates (applicable on such commodities as fresh or frozen fish, certain machinery and equipment, frozen prepared food, etc...) and have been constructed from origin to destination using applicable tariffs and currency exchange factors.
- In some cases, options or rates within options are not shown because goods do not move by that option and/or the option is unavailable or uneconomic.

The rate information in Sections III to VI and the decision tree and checklist on the preceding pages should enable you to make intelligent and confident transportation choices for shipments to the United States. Phone numbers of the transportation companies operating in your province are listed in Section VIII. (Refer to the table of contents for detailed listings.)

Additional information on export packaging, documentation, dangerous goods and the changing transport environment all of importance in shipping to U.S. markets, is provided in Section VII and additional contacts and information sources are listed in Section IX.

A checklist at the end of this report takes you through the transportation selection process by raising questions you should be asking yourself, your potential (or actual) customers in the United States, and transportation service suppliers, from the closing of the sale to final delivery of the goods in order to arrive at the best transportation decision.

If your U.S. export movement has complicated characteristics which are not addressed in this document, you can obtain help from the Atlantic Provinces Transportation Commission (APTC). The APTC is supported by the governments of the four Atlantic Provinces. The objective of the Commission is to obtain the best transportation service possible at a cost which will permit the Atlantic Provinces to compete in the markets of Canada and throughout the world. In fulfillment of its overall objective, the APTC provides a number of services to Atlantic Provinces' shippers, receivers, industry associations, provincial governments and their agencies, as well as to carriers.



In addition, the APTC publishes a Transportation Directory (see page 85 for details) and issues a number of publications designed to assist in keeping regional interests informed of transportation opportunities and developments. These publications, which are distributed free of charge, include a monthly newsletter "Tips and Topics", and "A Directory of Ocean Containership Services Between Halifax and Saint John and World Ports". The commission also issues Rate Advices to notify shippers and receivers of rate changes of interest to them.

The services of the APTC are available by contacting:

**ATLANTIC PROVINCES TRANSPORTATION COMMISSION**

Suite 210, Commerce House

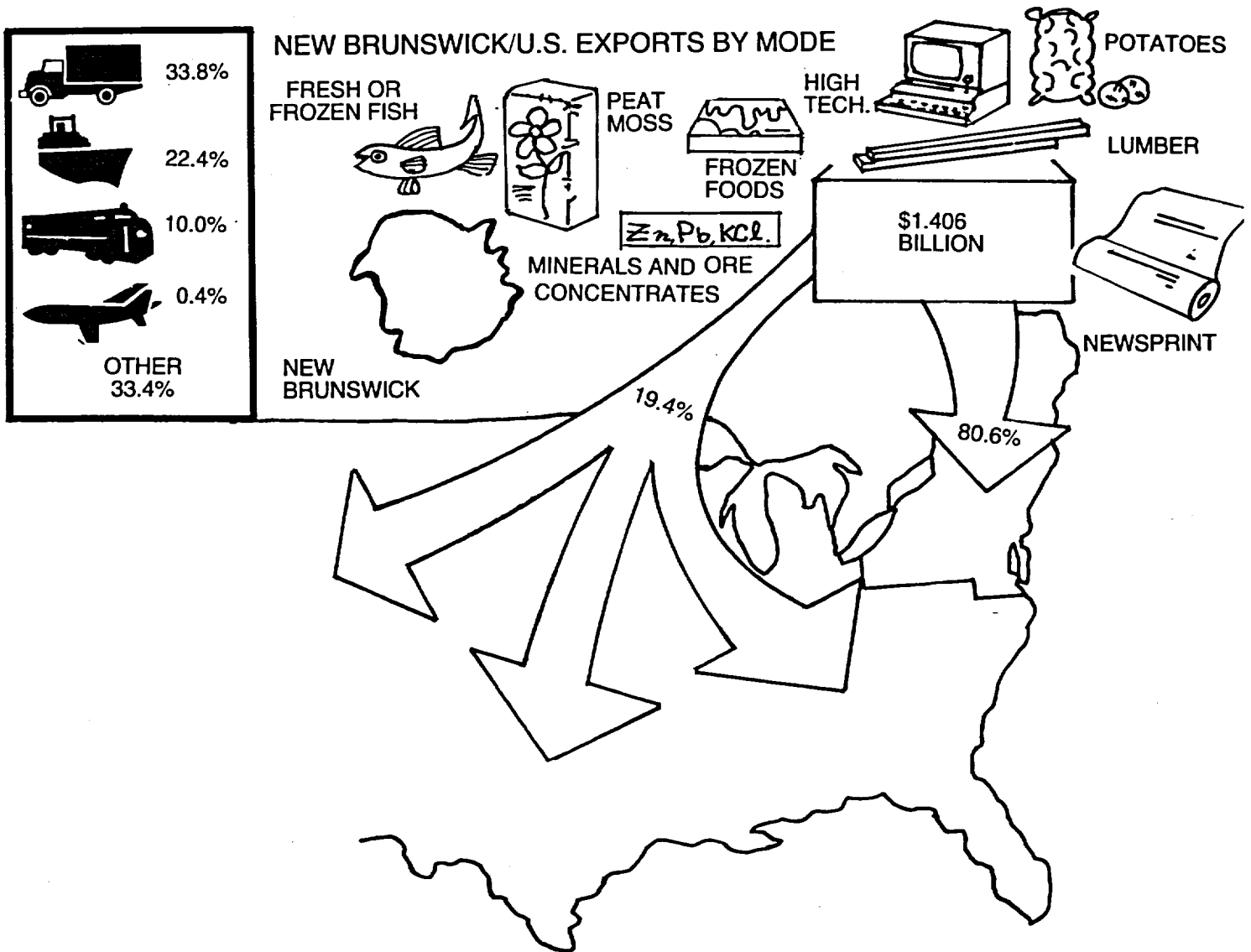
236 St. George Street

P.O. Box 577

Moncton, N.B. E1C 8L9

Telephone: (506)857-2820 Telex: 014-2824

SECTION III - EXPORTING TO THE UNITED STATES FROM NEW BRUNSWICK



Source: Statistics Canada, 1984 Exports by Mode by Province of Origin, Special Run for Department of External Affairs  
 Other: Includes hydro-electric transmission, wood pulp slurry, parcel post, etc.

**A. PRACTICES USED BY CURRENT NEW BRUNSWICK EXPORTERS**

New Brunswick is Atlantic Canada's largest exporter to the United States having made sales valued at over \$1.4 billion in 1984. New Brunswick's U.S. exports include finished products such as frozen foods, high tech electronic equipment and beer, agricultural products such as potatoes and peat moss, and

bulk resources or semi-finished products such as ore concentrates, wood pulp, lumber, newsprint etc... Following are case studies of the transportation arrangements made by three successful exporters to the United States.

#### FROZEN FOOD TO NEW ENGLAND

The New England states of Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Connecticut and Rhode Island have become substantial regular markets for this food processor, although the company is mindful of and seizes occasional market opportunities in other states. To be competitive, the company knows that it must quote to its U.S. customers a firm all-inclusive price. Goods are sold F.O.B New Brunswick plant and customers are advised before the sale (and later provided with a fully detailed invoice) of product price, transportation, duty, insurance, and any ancillary charges. As a convenience to its customers, the firm makes all transportation arrangements including rate negotiation, payment of duties and paying and arranging for insurance; this reduces greatly any effort required by New England customers to purchase the company's products. However, because rates can fluctuate significantly, the firm minimizes its risks by selling F.O.B. The firm estimates that transportation costs amount to 10% of the final delivered price of the product paid by its customers in New England.

Although the firm offers large enough volumes to make rail transport worthwhile considering, because Canadian railways do not permit their mechanically refrigerated cars to travel into the United States, this firm uses common motor carriers with operating authority from New Brunswick into New England exclusively. Another reason why rail is not used is that many companies simply do not have rail sidings adjacent to their plants. The company has had success using the services of no fewer than three different motor carriers offering high quality service and competitive rates. From time to time, when the service has been economically available the firm has made occasional sales using ocean container services. In some cases customers have arranged their own transportation using their private fleet.

This company offers several pointers to other firms in New Brunswick based on its experience in shipping to U.S. markets as follows.

- For small shipments of samples and documents which are urgently required, the firm trucks these goods to the U.S. border to avoid customs clearance difficulty at any of the major U.S. airports then further trucks the small shipments to Bangor or Portland, Maine where having been entered at the New Brunswick/Maine border the goods can travel freely and expeditiously on the U.S. common air carrier network.
- The key to successful dealings with motor carriers is to find someone you can establish a good working relationship with and to support that carrier if he gives you the service you want.
- As concerns independent truckers/owner-operators/backhaulers, these are viewed as unreliable in all respects especially since many are not licensed to haul goods in and out of New Brunswick.

- Private trucking is only a useful alternative for shippers who have high volumes and who can be assured of a return haul northbound.
- As the firm employs a large experienced traffic department, transportation intermediaries are not used. However the firm recommends that other shippers in Atlantic Canada who do not have a traffic department shop around for a good freight forwarder.
- Shippers in Atlantic Canada should be wary of transportation brokers who offer all kinds of deals but often are not aware of the rules and may present the shipper with inaccurate information in order to get business. Remember transportation brokers have no liability.

This company's production volumes are large enough to warrant warehousing at several U.S. locations on a speculative sale basis. That is, the firm will ship truckloads to a U.S. warehouse intermediate to a final U.S. destination to expedite shipments to points beyond the warehouse, but closer to market than New Brunswick, expeditiously.

This company's final advice to other shippers in Atlantic Canada is to never ignore the importance of transportation and distribution costs (give it your fullest attention and hammer away at it until you have got it under satisfactory control); and, know your market, your competitor's product prices and transportation rates.

#### **BEVERAGE PRODUCTS TO NORTHEASTERN AND SOUTHERN STATES AND CALIFORNIA**

Formerly involved only in local Atlantic Canada markets, this beverage products company has increased its scope of operations dramatically through aggressive penetration of many U.S. markets. About half of the firm's exports to the United States are sold in the Mid-Atlantic states of New York, New Jersey and Pennsylvania with the rest divided among New England States, southern U.S. and California. The firm sells its product F.O.B. New Brunswick plant because that is the way the majority of established customers wish to purchase the product.

Ocean container service has provided the company with cost effective access to California. All other markets are served exclusively by common and contract motor carriers with which this company has special rate arrangements in return for large volume guarantees.

Based on his experience in dealing with different types of transportation suppliers, the traffic manager of this firm suggests:

- In dealing with motor carriers, diversify your options so that if a motor carrier goes out of business, you will have back-ups.
- Rather than seeking independent truckers to haul your goods, try common motor carriers. Many keep their own costs down by hiring such independents themselves.

- For very long distance hauls, e.g. California, piggyback rates compare favourably to over-the-road transport. However if your product is susceptible to damage, railways' humping, shunting and switching of flat cars could be a deterrent. If distances, volumes, and the nature of your product are conducive to intermodal movement, your importers in the United States can negotiate confidential contracts and get good rates for piggyback shipments from U.S. ramps in Maine.
- Ocean container service to California can sometimes offer cost advantages. The main disadvantage is that you can't move the product exactly when you want; that is, the goods only start moving when the ship sails. You should always monitor the integrity of your product if it is perishable. If possible, have somebody in your company supervise the ship loading.
- As concerns private trucking, if your company's employees are covered by a collective bargaining agreement, you may find that operating a private fleet of trucks with your own drivers is far too expensive.

This company's traffic manager's final word of advice to other shippers in Atlantic Canada is to diversify your transportation options; the best rates are available in circumstances where you make carriers compete with one another for your traffic.

#### HIGH TECH ELECTRONIC PRODUCTS THROUGHOUT THE UNITED STATES

A New Brunswick manufacturer of high value computer industry machinery sells the vast majority of its product in the United States. Occasionally, shipments between 100 and 1,000 pounds are made by common motor carriers, but the vast majority of shipments weigh between 2.2 and 100 pounds and are shipped by air transport. Products are made to order and are shipped "EX Factory" whereby the consignee assumes all responsibility for loss and damage to the goods the moment they are produced. However, because the company is situated somewhat remotely from its customers, it coordinates all transportation arrangements on its clients' behalf and subsequently charges them. In this industry, it is standard practice that consignees accept all risks of transportation and that all prices from alternative suppliers are compared on the basis of EX Factory costs. Because these kinds of products are of such a high value, transportation costs as a percentage of final delivered prices seldom exceed 3%. Therefore such companies' transportation concerns are more service than rate related.

As the air services required by this shipper simply are not available from the nearest major centre, the firm either trucks its goods to Halifax to gain access to air cargo freighter service there or to Bangor, Maine where several U.S. air carriers may be accessed. For larger shipments not conducive to air transport, the firm makes use of common carrier van lines because these have specialized air ride equipment designed to protect fragile household and other goods. Such carriers are expensive and slow but if your product is very fragile the very cautious service can help avoid damage problems.

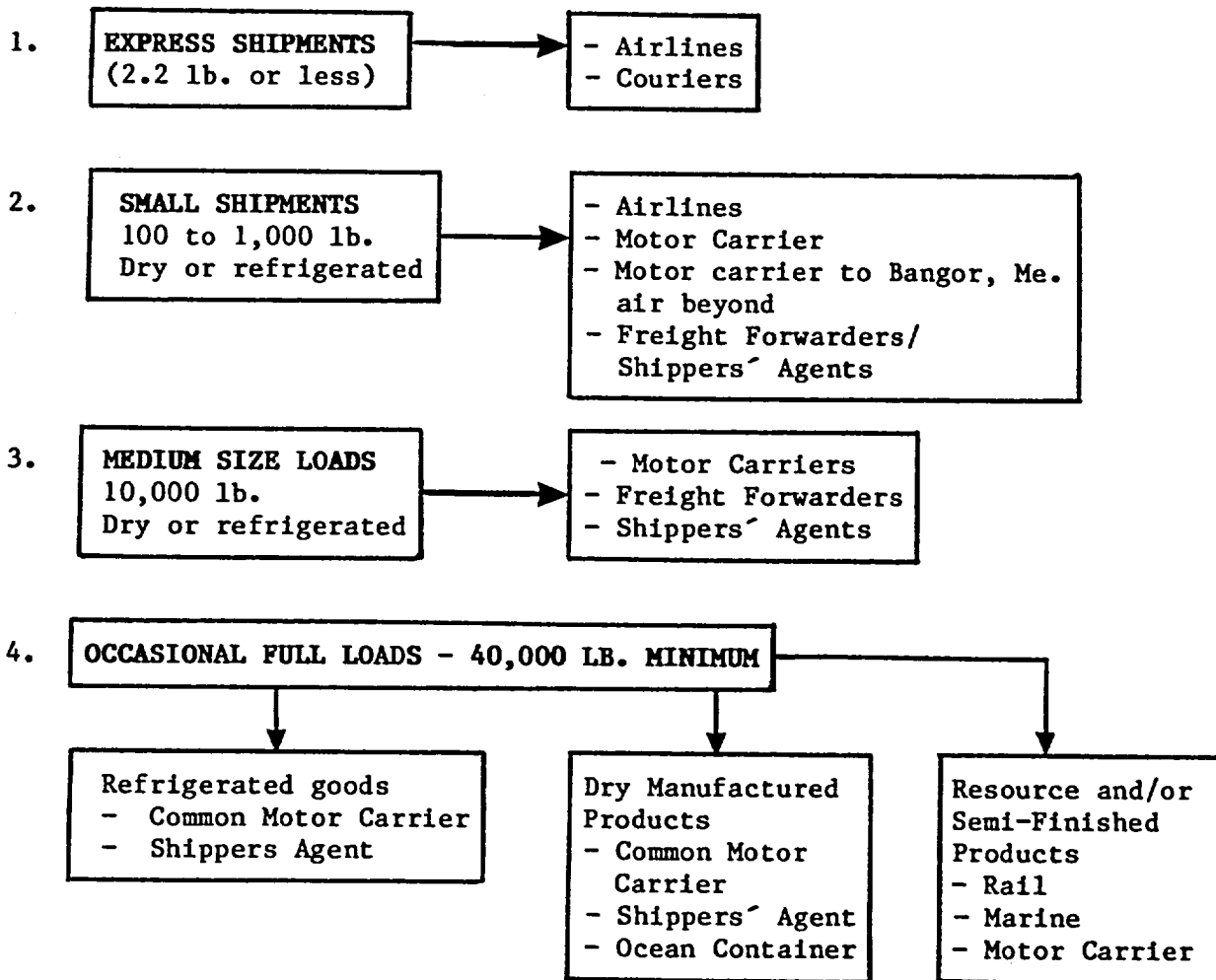
In arranging the shipment of his company's goods to numerous American destinations, the traffic manager advises other New Brunswick shippers that:

- For very small shipments air can be less expensive than surface transport and sometimes common motor carriers can be as fast or faster than air because of circuitous air routings and interlining. Therefore when you are sending small shipments to the United States you should compare motor carrier and airline rates and ask these companies whether they trace the shipments, the names of the other carriers they will interline with, and how many times the goods will change hands enroute to final destination.
- Clearing goods at the New Brunswick/Maine border is usually much quicker than clearing them at major U.S. destination airports. Therefore trucking goods to Bangor, Maine from southern New Brunswick for furtherance by air is an option.
- For air express shipments such as courier envelopes and packages weighing less than 2.2 pounds, you can truck your goods to a forwarder or broker at the border who will clear the shipment and arrange for transportation to its final destination using one of the American expedited small parcel services.
- Compare rates of freight forwarders carefully to determine whether they are in fact saving you money, time and/or headaches. It may be cheaper to pay a good freight forwarder than to hire a traffic manager.
- Customs clearance can be facilitated with a good U.S. broker situated at or near the port of entry. Whenever possible you should use the same port of entry for all your shipments so that the customs officials become familiar with your company and its products.

**New Brunswick exporters may also wish to examine the U.S. transportation case studies of shippers in Newfoundland (Section IV), Nova Scotia (Section V) and P.E.I. (Section VI).**

## B. SELECTING TRANSPORTATION FOR U.S. EXPORTS

Based on information provided by these shippers and consultations with transportation suppliers, the New Brunswick exporter wishing to ship to U.S. markets will find the following options available depending on shipment size.



C. ORIGIN/DESTINATION COST COMPARISONS

RATES IN \$ CDN. PER 100 LB. FROM NEW BRUNSWICK TO SELECTED U.S. DESTINATIONS

<u>SHIPMENT SIZE/MODE/ORIGIN</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIA</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
1. EXPRESS SHIPMENTS							
i) Overnight Letter							
a) airlines from - Fredericton, Moncton and Saint John	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00
b) couriers from - anywhere in N.B.	20.95	20.95	20.95	20.95	20.95	20.95	20.95
ii) Overnight Package (<2.2 lb.)							
a) airlines from - Fredericton Moncton and Saint John	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00
b) couriers from - anywhere in N.B.	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95
2. SMALL SHIPMENTS							
i) To 100 lb., Dry or Refrigerated							
a) airlines							
from - Fredericton	39.92	54.43	75.51	95.83	92.99	114.76	125.65
- Moncton	39.92	54.43	75.51	93.83	90.72	117.03	128.37
- Saint John	39.92	57.60	79.09	95.83	92.99	114.76	125.65
b) motor carrier							
from - Bathurst	47.73	72.23	74.09	102.64	107.47	139.26	139.96
- Edmunston	39.80	66.34	71.61	96.47	101.23	130.52	131.22
- Fredericton	35.71	60.02	65.97	96.63	101.73	133.25	133.95
- Moncton	39.87	78.37	69.94	98.05	103.15	134.67	135.37
- Saint John	37.70	63.18	68.51	95.88	100.98	132.50	133.20



C. ORIGIN/DESTINATION COST COMPARISONS (cont'd)

RATES IN \$ CDN. PER 100 LB. FROM NEW BRUNSWICK TO SELECTED U.S. DESTINATIONS

<u>SHIPMENT SIZE/MODE/ORIGIN</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIA</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
----------------------------------	---------------	-----------------	---------------------	----------------	--------------	--------------------	----------------------

Small Shipments (cont'd.)

ii) To 1,000 lb., Dry or Refrigerated

a) airlines

from - Fredericton	39.91	51.71	61.71	92.70	88.45	107.05	112.04
- Moncton	39.91	51.71	61.71	92.70	88.45	110.68	114.76
- Saint John	39.91	51.71	61.71	92.70	88.45	110.68	114.76

b) motor carrier

from - Bathurst	25.96	30.88	32.58	64.16	75.98	87.83	89.21
- Edmunston	22.61	27.45	29.16	64.85	77.37	83.24	84.63
- Fredericton	20.52	25.87	27.45	61.57	73.43	85.06	86.44
- Moncton	22.92	27.83	29.46	62.37	74.21	85.91	87.29
- Saint John	20.16	26.64	28.37	61.05	72.91	84.49	85.87

c) motor carrier/air over Bangor, ME

from - Bathurst	66.55	71.42	71.42	104.08	109.64	182.62	184.01
- Edmunston	62.61	67.08	67.08	99.74	105.30	178.28	179.67
- Fredericton	60.23	65.10	65.10	97.76	103.32	176.30	177.69
- Moncton	63.17	68.04	68.04	100.70	106.26	179.24	180.63
- Saint John	61.29	66.16	66.16	98.82	104.38	177.36	178.75

3. MEDIUM SIZE LOADS

i) To 10,000 lb., Dry or Refrigerated

a) motor carriers

from - Bathurst	21.68	23.87	25.44	35.90	41.54	54.38	55.21
- Edmunston	18.13	20.94	22.44	33.61	39.18	49.48	50.41
- Fredericton	16.59	19.37	20.94	33.03	38.67	51.51	52.34
- Moncton	18.41	22.08	22.52	33.94	39.57	52.42	53.25
- Saint John	17.42	20.20	21.64	32.54	38.18	51.02	51.85

C. ORIGIN/DESTINATION COST COMPARISONS (cont'd)

RATES IN \$ CDN. PER 100 LB. FROM NEW BRUNSWICK TO SELECTED U.S. DESTINATIONS

<u>SHIPMENT SIZE/MODE/ORIGIN</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIA</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
4. OCCASSIONAL FULL LOADS							
i) 40,000 lb. Minimum							
a) motor carriers (45,000 lb)							
from - Bathurst: lumber	2.75	4.10	4.65	8.65	11.00	-	-
- Chatham: lumber	2.85	3.90	4.40	8.45	10.75	-	-
- Fredericton: lumber	2.65	3.50	4.00	8.00	10.40	-	-
- Kedgewick: lumber (80,000 lb)	2.70	3.65	4.15	8.15	10.40	-	-
- Moncton: lumber	2.80	3.85	4.35	8.40	10.70	-	-
frozen food	3.46	4.09	5.35	7.13	9.47	16.93	16.93
- Saint John: potatoes	1.96	3.29	3.64	4.76	4.90	-	-
(40,000 lb) beer	2.10	2.55	2.90	-	-	-	-
b) rail (36,000 lb)							
from - Bathurst: lumber	7.14	7.85	8.08	-	-	-	-
- Chatham: lumber	7.06	7.80	8.06	-	-	-	-
- Fredericton: lumber	6.77	7.58	7.75	-	-	-	-
- Kedgewick: lumber (80,000 lb)	-	-	-	4.30	5.08	-	-
- Moncton: lumber	7.04	7.76	7.92	-	-	-	-
- Saint John: potatoes (90,000 lb)	-	-	-	-	6.06	6.34	6.34
c) marine (45,000 lb)							
from - Saint John: beer	6.12	4.98	5.38	5.56	6.28	9.44	9.44
d) intermodal (44,000 lb)							
from - Saint John: beer	-	-	-	-	-	10.20	10.20

Notes.-

- i) Motor carrier rates are door-to-door while air service is airport-to-airport
- ii) For small and medium size loads from any origin, check with forwarders and shippers for consolidation opportunities.
- iii) Marine and intermodal services for lumber and potatoes are not available
- iv) For full loads, rail rates are not offered beyond Philadelphia, nor truck rates to California.
- v) Only motor carrier service is available for full load shipments of frozen food from Atlantic Canada.
- vi) Motor carrier/air combination rates are shipper door to Bangor airport to destination airport.

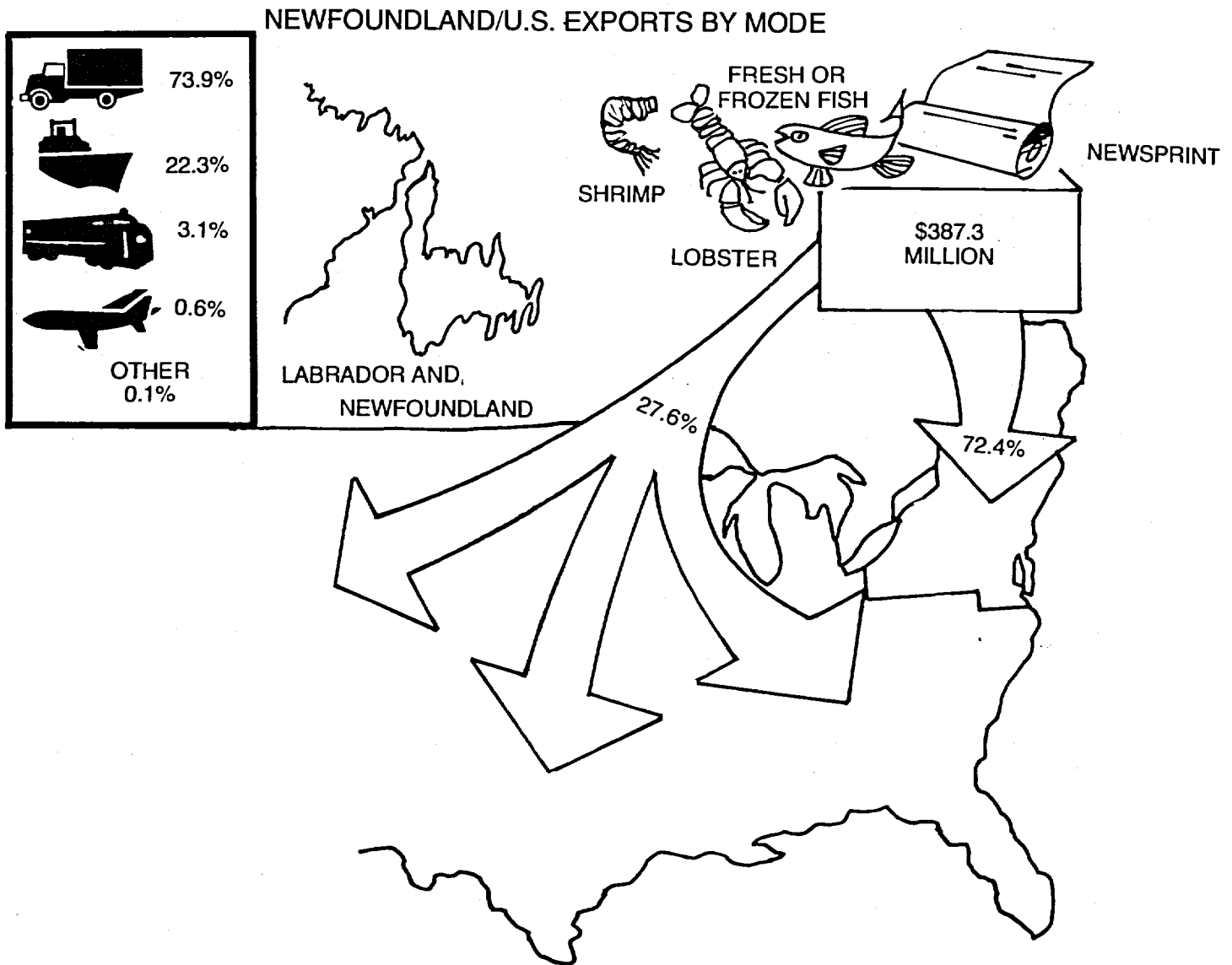
**D. TRANSIT TIMES**

Once you have determined the mode which is most economical for your shipment, you may wish to finalize your decision by examining transit times in the table below from New Brunswick origins to U.S. destinations.

**TRANSIT TIMES (IN DAYS) TO SELECTED U.S. MARKETS  
FROM NEW BRUNSWICK BY MODE**

<u>TO:</u>	<u>TRUCK</u>	<u>RAIL</u>	<u>AIR</u>	<u>MARINE</u>
BOSTON, MA	1-2	6-7	2-5	4-5
NEW YORK, NY	2-3	6-8	2-5	4-6
PHILADELPHIA, PA	2-3	8-9	2-5	6-8
ATLANTA, GA	3	9-10	2-5	7-9
MIAMI, FL	4	9-12	2-5	10-12
LOS ANGELES, CA	6	12-23	2-5	21-23
SAN FRANCISCO, CA	6	12-22	2-5	20-22

SECTION IV - EXPORTING TO THE UNITED STATES FROM NEWFOUNDLAND



Source: Statistics Canada: 1984 Exports by Mode by Province of Origin, Special run for Department of External Affairs

Other: Parcel post and other non-modally described means

**A. PRACTICES USED BY CURRENT NEWFOUNDLAND EXPORTERS**

The main products exported to the United States from Newfoundland are fish (including shellfish) and newsprint. The three following case studies show how three fish producers in Newfoundland have successfully penetrated U.S. markets.

## PROCESSED FISH TO NEW ENGLAND

This firm ships fish valued at \$200 million, or 80% of its total production to its American subsidiary in Massachusetts which handles marketing and distribution within the vast U.S. market place. Common motor carriers are currently used to move all freight in full truckloads of 42,000 to 45,000 pounds. This firm considers that common motor carrier shipping is the least cost alternative; on average transportation costs account for 3% of the final delivered price which is quoted C.I.F. in Massachusetts. Outgoing freight from Newfoundland is typically a carrier's backhaul, thus reasonable freight rates can be negotiated. This firm enjoys adequate delivery lead times and good service; shipments usually take three days. The weaknesses of trucking are in maintaining constant temperature control in the refrigerated vans and, when shipping freight "duty paid" into the United States, the breaking of seals which poses a security problem if strict loading/unloading controls are not enforced.

The firm is also testing the viability of surface/sea shipping into the United States as an alternative. Past attempts failed due to relatively high inland shipping costs. However, an attempt is being made to supply customers located in port cities thus eliminating inland shipping costs. Trucking from Canada via Toronto into the midwestern and western United States is also being assessed as it is less expensive to ship from Atlantic Canada to Toronto than Boston. Air transportation is utilized for fresh fish shipment but delivery and pick up coordination is critical. Arrangements for immediate access from the aircraft to motor carriers is necessary or spoilage can occur.

This fish processor requires substantial cold storage facilities within its U.S. distribution centre, and it therefore augments its private warehousing facilities with public warehousing. The firm is attempting to reduce storage costs by improving the through-put of their exports.

Custom packaging is typically required for U.S. fish sales for several reasons: U.S. labelling requirements dictate some aspects of packaging; customers often specify packaging needs; and innovative packaging is used to compete more effectively in American markets.

The key elements of this firm's success in transporting exports into the United States are to recognize the service needs of the market place to satisfy customers, to continuously analyze transportation logistics looking into innovative methods, and to negotiate favourable freight rates while recognizing carriers' needs so that they can offer quality service.

## FISH PRODUCTS TO NORTHEASTERN STATES AND OTHER PARTS OF THE UNITED STATES

This fish and seafood exporter ships 75% of its perishable high-value products to the United States; the majority is shipped to the New England states and the balance to Southern and Mid-Atlantic states. The typical shipment size is a full 42,000 pound load via motor carrier. The exports are sold on an all-inclusive delivered and duty paid price basis to an American distributor with transportation accounting for approximately 4% of the final price. This option is used to maintain control over distribution costs into the United

States. After the fish is sold by the distributor, the final customers prefer to manage the freight to final destination.

Common motor carrier is the chosen mode of transportation because it is timely and instances of damage to the perishable freight are rare. However, this company reports that common carriers are not well suited to shipping small loads of such products, and during the firm's peak season (mid-summer) the trucking companies are not always able to supply enough trailers to meet demand.

Because their exports are sold through a distributor this firm ships to one location in the U.S., either to the distributor, or to a warehouse for holding, depending on market demand. When goods are stored in an American public warehouse, final sales are made F.O.B. the warehouse. This firm recommends that similar Atlantic Canada exporters make use of a U.S. customhouse broker to oversee the clearance of their freight through customs. Although rates do not vary greatly according to this producer, motor carrier rates should be regularly monitored and it is important to ensure that a good system of communications is operative.

#### **FISH TO NEW ENGLAND**

This fish company exports 60% of its total product from Newfoundland and Nova Scotia to a food broker in Massachusetts. This high value, perishable product is shipped F.O.B. broker, meaning the processor is responsible for freight to the broker and the final customer assumes costs of transportation from this point. This arrangement is used in order to control shipments to the central market place, ensuring the products arrive in the best possible condition to compete with local products. The market dictates the final price based on demand and product quality, regardless of the costs incurred by the firm. Typically, 4% of the final delivered price is spent on transportation costs.

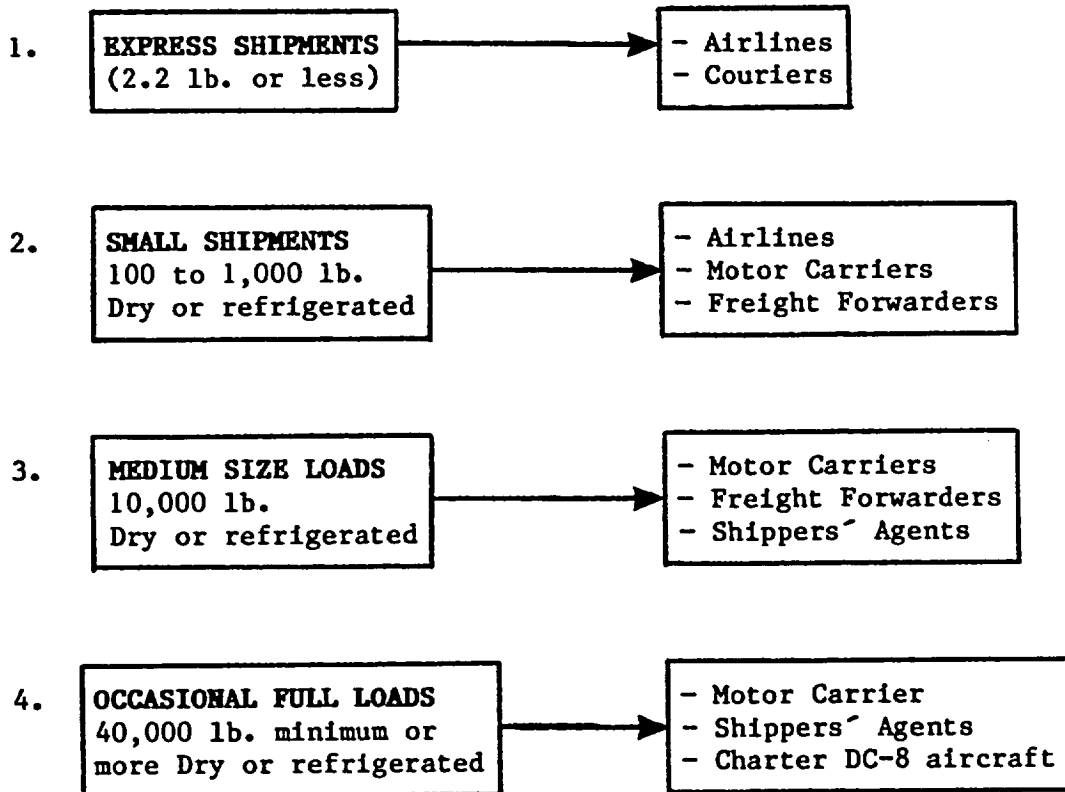
In almost all cases, common motor carriers are used to ship the goods directly in full truck loads weighing 40,000 to 45,000 pounds. Occasionally, when the market is unstable the firm stores the fish until demand rises, and then exports over 1 million pounds at one time by ship. In general this processor is pleased with the services offered by both motor and sea carriers operating out of Newfoundland.

The key qualities this company requires of carriers in addition to competitive rates and reliable delivery are proper refrigeration and limited handling and exposure of the fish. This firm recommends that shippers know both their service requirements and the carriers' service abilities.

Newfoundland exporters may also wish to examine the U.S. transportation case studies of shippers in New Brunswick (Section III), Nova Scotia (Section V), and P.E.I. (Section VI).

## B. SELECTING TRANSPORTATION FOR U.S. EXPORTS

Based on information provided by these shippers and companies providing transportation services, the Newfoundland shipper wishing to export to U.S. markets will find the following options available depending on shipment size.



C. ORIGIN/DESTINATION COST COMPARISONS

RATES IN \$ CDN. PER 100 LB. FROM NEWFOUNDLAND TO SELECTED U.S. DESTINATIONS

<u>SHIPMENT SIZE/MODE/ORIGIN</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIA</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
<b>1. EXPRESS SHIPMENTS</b>							
i) Overnight Letter							
a) airlines							
from - Saint John's or Stephenville	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00
b) couriers							
from - anywhere in Nfld.	23.10	23.10	23.10	23.10	23.10	23.10	23.10
ii) Overnight Package (<2.2 lb)							
a) airlines							
from - Saint John's or Stephenville	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00
b) couriers							
from - anywhere in Nfld.	36.10	36.10	36.10	36.10	36.10	36.10	36.10
<b>2. SMALL SHIPMENTS</b>							
i) To 100 lb., Dry or Refrigerated							
a) airlines							
from - St. John's	61.69	80.74	105.23	116.99	117.03	141.08	152.87
- Corner Brook/Stephenville	57.61	69.86	92.94	114.99	114.77	136.99	146.97
- Goose Bay	98.88	99.80	126.77	135.75	138.35	139.71	137.97
b) motor carrier							
from - St. John's	73.87	112.37	103.94	132.05	137.15	168.67	169.37
- Corner Brook/Stephenville	73.87	112.37	103.94	132.05	137.15	168.07	169.37
ii) To 1,000 lb., Dry or Refrigerated							
a) airlines							
from - St. John's	61.69	75.75	99.60	111.40	110.68	128.37	141.08
- Corner Brook/Stephenville	57.61	66.68	89.35	105.81	104.33	124.29	136.99
- Goose Bay	95.71	96.60	123.18	132.15	134.27	130.19	128.37
b) motor carrier							
from - St. John's	54.10	63.83	64.37	99.93	111.81	121.04	122.42
- Corner Brook/Stephenville	33.25	42.34	43.07	76.24	88.07	99.71	101.09



C. ORIGIN/DESTINATION COST COMPARISONS (cont'd)

RATES IN \$ CDN. PER 100 LB. FROM NEWFOUNDLAND TO SELECTED U.S. DESTINATIONS

<u>SHIPMENT SIZE/MODE/ORIGIN</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIA</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
<b>3. MEDIUM SIZE LOADS</b>							
i) To 10,000 lb., Dry or Refrigerated							
a) motor carriers							
from - St. John's	23.89	27.56	28.00	39.42	45.06	57.90	58.73
- Corner Brook/Stephenville	23.31	26.98	27.42	38.84	44.48	57.32	58.15
<b>4. OCCASIONAL FULL LOADS</b>							
i) 40,000 lb Minimum, Dry or Refrigerated							
a) airlines (85,000 lb)							
from - St. John's: fresh frozen fish	-	-	-	-	-	95.29	95.29
b) motor carriers (40,000 lb)							
from - St. John's: fresh frozen fish	5.95	8.24	8.51	11.11	11.90	20.29	20.29
- Corner Brook: fresh frozen fish	5.65	8.08	8.49	10.70	11.48	19.87	19.87
c) shippers' agent (42,000 lb)							
from - St. John's: fresh frozen fish	7.32	-	9.26	-	-	-	-

- Notes. -
- i) Motor carrier are door-to-door while carrier rates are airport-to-airport.
  - ii) Air Canada offers lower specific commodity rates to Boston, New York, Miami, Los Angeles and San Francisco for shipments of lobster and other seafood.
  - iii) Consult with freight forwarders and shippers' agents for opportunities to consolidate less than full load shipments.
  - iv) No movements of medium size or larger currently exist from Goose Bay/Labrador points. If the need for such services arises contact CN Marine or a freight forwarder.
  - v) Check with Shippers' Agents for the availability of full load rates for destinations other than those quoted.
  - vi) For full load shipments, obtain full rate quotes from Air Canada for destinations than those quoted.

#### D. TRANSIT TIMES

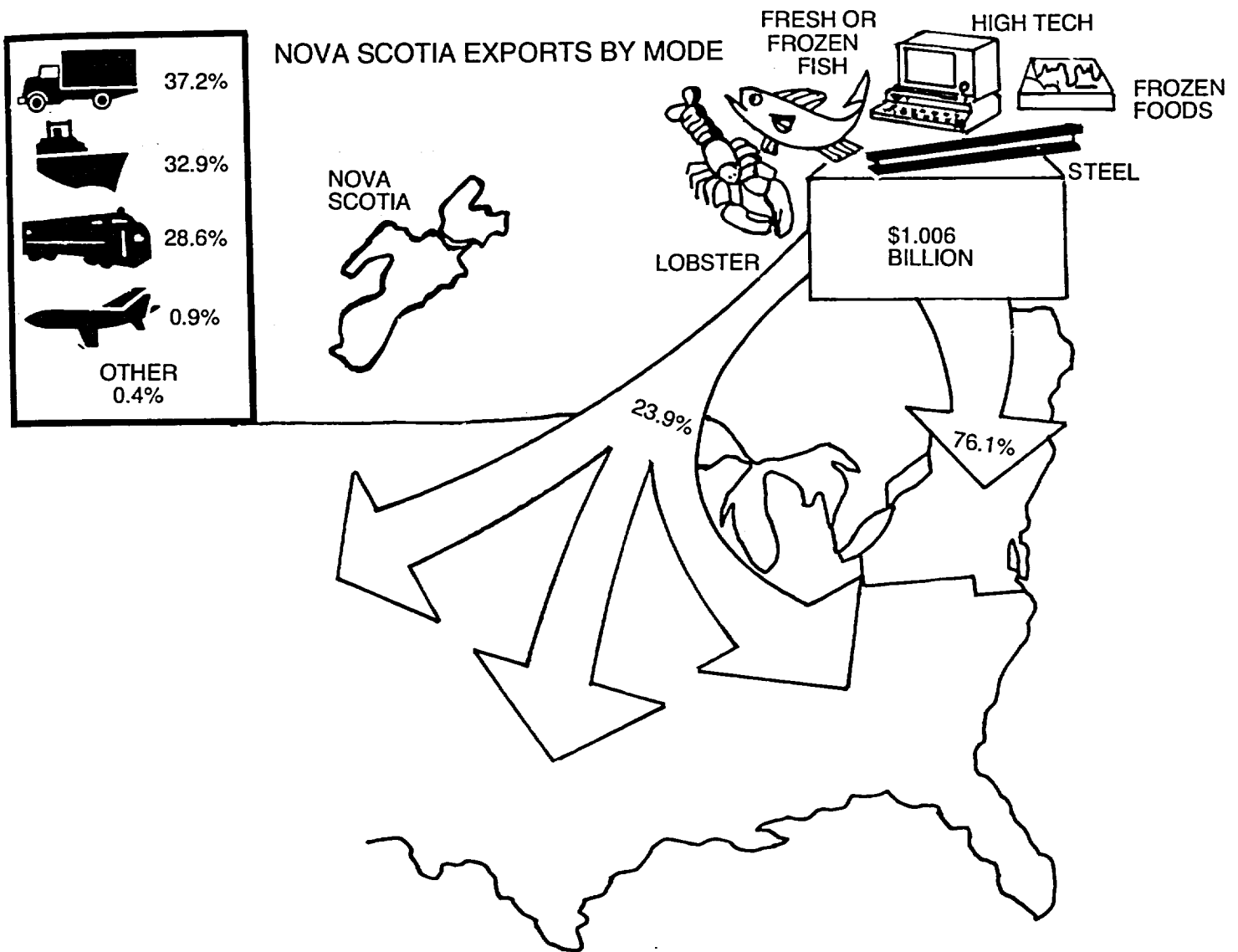
Once you have determined the mode which is most economical for your shipment, you may wish to finalize your decision by examining transit times in the table below from Newfoundland origins to U.S. destinations.

#### TRANSIT TIMES (IN DAYS) TO SELECTED U.S. MARKETS FROM NEWFOUNDLAND BY MODE

TO: ---	TRUCK -----	AIR* -----
BOSTON, MA	3	2-5
NEW YORK, NY	4	2-5
PHILADELPHIA, PA	4	2-5
ATLANTA, GA	5	2-5
MIAMI, FL	6	2-5
LOS ANGELES, CA	8	2-5
SAN FRANCISCO, CA	8	2-5

\* Exclusive use DC-8 air charter: 24 hours or less.

SECTION V - EXPORTING TO THE UNITED STATES FROM NOVA SCOTIA



Source: Statistics Canada, 1984 Exports by Mode by Province of Origin  
 Special run for Department of External Affairs  
 Other: Parcel Post and other non-modally described means

**A. PRACTICES USED BY CURRENT NOVA SCOTIA EXPORTERS**

Of the four Atlantic provinces, Nova Scotia is the second largest exporter (after New Brunswick) shipping a variety of products such as fish, lobster, frozen foods, high tech electronic equipment and steel. A fish company, an electronic products manufacturer and a lumber mill relate their experiences in transporting goods to the United States.

## **FRESH AND FROZEN SEAFOOD FROM NOVA SCOTIA TO THE NEW ENGLAND STATES**

This exporter divides the United States into submarkets, the New England states being the largest. Processed fish is shipped in large quantities (over 40,000 pounds) to a public warehouse in a central location within each submarket. Redistribution from these points to final customers is done using the warehouses' cartage systems, American transportation brokers or customer pick-up. In most cases, common motor carriers with refrigerated vans are used. The reefers are always checked for cleanliness and condition (i.e., seals are checked for damage) prior to loading. When choosing a carrier, this firm pays particular attention to potential communication problems (i.e., ensuring special movement instructions are adhered to and delays enroute are reported). Preference is given to non-union motor carriers as they tend to use the same driver for the duration of a shipment. When possible, agreements are formed with carriers providing discounted rates in exchange for large volumes. Periodically, independent truckers/backhaulers are utilized as reduced rates can be realized; however, the firm is wary of the level of service of independents who are not concerned with securing repeat business.

Apart from the above pointers, this company's traffic manager advises that other shippers in Nova Scotia and elsewhere in Atlantic Canada can avoid transportation problems by: constantly reviewing movements, watching for successes and failures and making any necessary adjustments; and, contracting with carriers who will give discounts for large volumes, year round service, reliable equipment and drivers and competitive rates.

## **ELECTRONIC PRODUCTS FROM NOVA SCOTIA TO SOUTHERN UNITED STATES**

This company's customers are willing to pay premium air freight rates in order to expedite delivery of urgently needed electronic equipment. All shipments are small, weighing 2.2 to 100 pounds and are high in value. Speed of delivery is also important to this exporter because payment for the expensive products is sent by the customer after receipt of the shipment. With present high interest rates, delayed shipments and therefore payments can be costly. The needs of customers dictate the transportation alternative chosen, and goods are shipped on an F.O.B. plant basis. Most of the transportation arrangements are handled directly by this manufacturer. However, a customhouse broker is hired to facilitate import entry and customs clearance into the United States.

## **SPECIALTY LUMBER TO NEW ENGLAND**

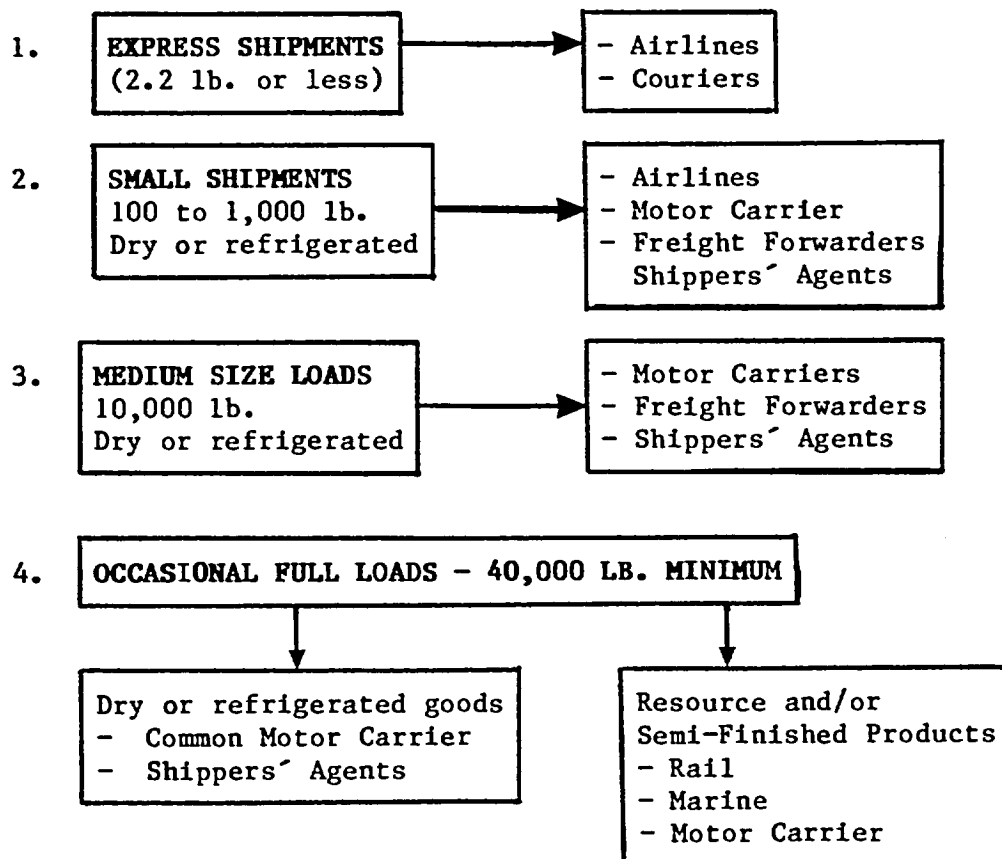
A lumber mill in Southern Nova Scotia largely geared to supplying local construction trades has explored markets in the New England area and has been able to ship two truckloads of high value specialty lumber products. The shipments were made on a C.I.F. basis because the customer is of the opinion that the Nova Scotia shipper is in the best position to make all arrangements. Before selecting a motor carrier to haul the lumber to New England, the shipper explored all available options and found a common motor carrier licensed to haul lumber and other specific commodities into the United States. However, because this company does not offer large or regular volumes it is difficult for them to obtain truck rates that amount to less than 17% of the delivered price of the goods.

The company representative advises that it is always difficult to overcome distance for the products of industries that are low value and low margin in nature. [A representative of the Maritime Lumber Bureau speaking for lumber mills in New Brunswick and Nova Scotia indicates that 99% of lumber from the two provinces to the Northeastern states is shipped from mill to lumberyard by truck.] It should be noted that many sawmills in the Maritimes are operations ancillary to paper mills, whereby lumber is often shipped as a by-product at whatever price the market can bear. In 1986, prices for lumber in the United States are extremely depressed and shippers in Atlantic Canada have to compete even in their own local markets with shipments from British Columbia.

Nova Scotia exporters may also wish to examine the U.S. transportation case studies of shippers in New Brunswick (Section III), Newfoundland (Section IV) and P.E.I. (Section VI).

**B. SELECTING TRANSPORTATION FOR U.S. EXPORTS**

On the basis of information provided by these shippers and consultations with transportation suppliers, the Nova Scotia shipper wishing to export to U.S. markets will find the following options available depending on shipment size.



C. ORIGIN/DESTINATION COST COMPARISONS

RATES IN \$ CDN. PER 100 LB. FROM NOVA SCOTIA TO SELECTED U.S. DESTINATIONS

<u>SHIPMENT SIZE/MODE/ORIGIN</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIA</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
1. EXPRESS SHIPMENTS							
i) Overnight Letter							
a) airlines							
from - Sydney or Halifax	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00
b) couriers							
from - anywhere in N.S.	20.95	20.95	20.95	20.95	20.95	20.95	20.95
ii) Overnight Package (large envelope <2.2 lb)							
a) airlines							
from - Sydney or Halifax	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00
b) couriers							
from - anywhere in N.S.	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95
2. SMALL SHIPMENTS							
i) To 100 lb., Dry or Refrigerated							
a) airlines							
from - Halifax	39.92	57.61	79.10	95.83	92.99	119.76	133.66
- Sydney	48.08	64.41	86.78	105.81	104.33	128.37	141.08
- Yarmouth	39.92	64.41	86.78	101.42	99.34	119.76	133.36
b) motor carrier							
from - Halifax	47.30	71.73	74.40	102.39	107.49	139.01	139.71
- Sydney	50.34	75.14	77.00	65.06	109.66	141.18	141.88
- Kentville or Yarmouth	49.10	72.97	75.14	102.70	107.80	139.32	140.02
ii) To 1,000 lb., Dry or Refrigerated							
a) airlines							
from - Halifax	39.92	51.71	72.44	93.84	90.72	112.04	119.76
- Sydney	48.08	57.61	79.10	95.83	92.99	112.04	119.76
- Yarmouth	39.92	54.43	75.51	93.84	90.72	112.04	119.76

C. ORIGIN/DESTINATION COST COMPARISONS (cont'd)

RATES IN \$ CDN. PER 100 LB. FROM NOVA SCOTIA TO SELECTED U.S. DESTINATIONS

<u>SHIPMENT SIZE/MODE/ORIGIN</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIA</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
b) motor carrier							
from - Halifax	25.67	31.05	32.63	64.10	75.93	87.77	89.84
- Sydney	27.35	33.30	34.95	65.06	76.88	88.79	90.17
- Kentville or Yarmouth	26.64	31.39	33.30	64.22	76.05	87.77	89.84
3. MEDIUM SIZE LOADS							
i) To 10,000 lb, Dry or Refrigerated							
a) motor carriers							
from - Halifax	21.58	24.21	25.80	35.77	41.41	54.25	55.08
- Sydney	23.11	26.10	27.68	36.87	41.63	55.35	56.18
- Kentville or Yarmouth	22.26	24.48	26.10	35.99	42.51	54.47	55.30
4. OCCASIONAL FULL LOADS							
i) 40,000 lb Minimum, Dry or Refrigerated							
a) motor carriers (42,000 lb)							
from - Halifax/Sydney: frozen food and fish	3.50	5.24	5.66	7.51	8.18	15.44	15.44
- Northwestern N.S.: frozen food and fish	3.30	4.20	4.60	6.15	7.20	13.25	13.25
- Annapolis Valley: Peat Moss (32,000 lb)	3.99	4.31	4.48	5.23	5.43	11.07	11.07
b) rail (40,000 lb)							
from - Annapolis Valley: Peat Moss	4.97	5.33	5.57	-	-	-	-
c) marine (30,000 lb)							
from - Annapolis Valley: Peat Moss	6.88	5.17	5.76	6.04	7.12	12.32	12.32

- Notes.-
- i) motor carrier rates are door-to-door while airline rates are airport-to-airport
  - ii) on less than full load shipments consult with freight forwarders and shippers' agents for opportunities
  - iii) Air Canada offers lower specific commodity rates to Boston, New York, Miami, Los Angeles and San Francisco for shipments of lobster and seafood
  - iv) refrigerated traffic does not move into the U.S. by rail or marine

**D. TRANSIT TIMES**

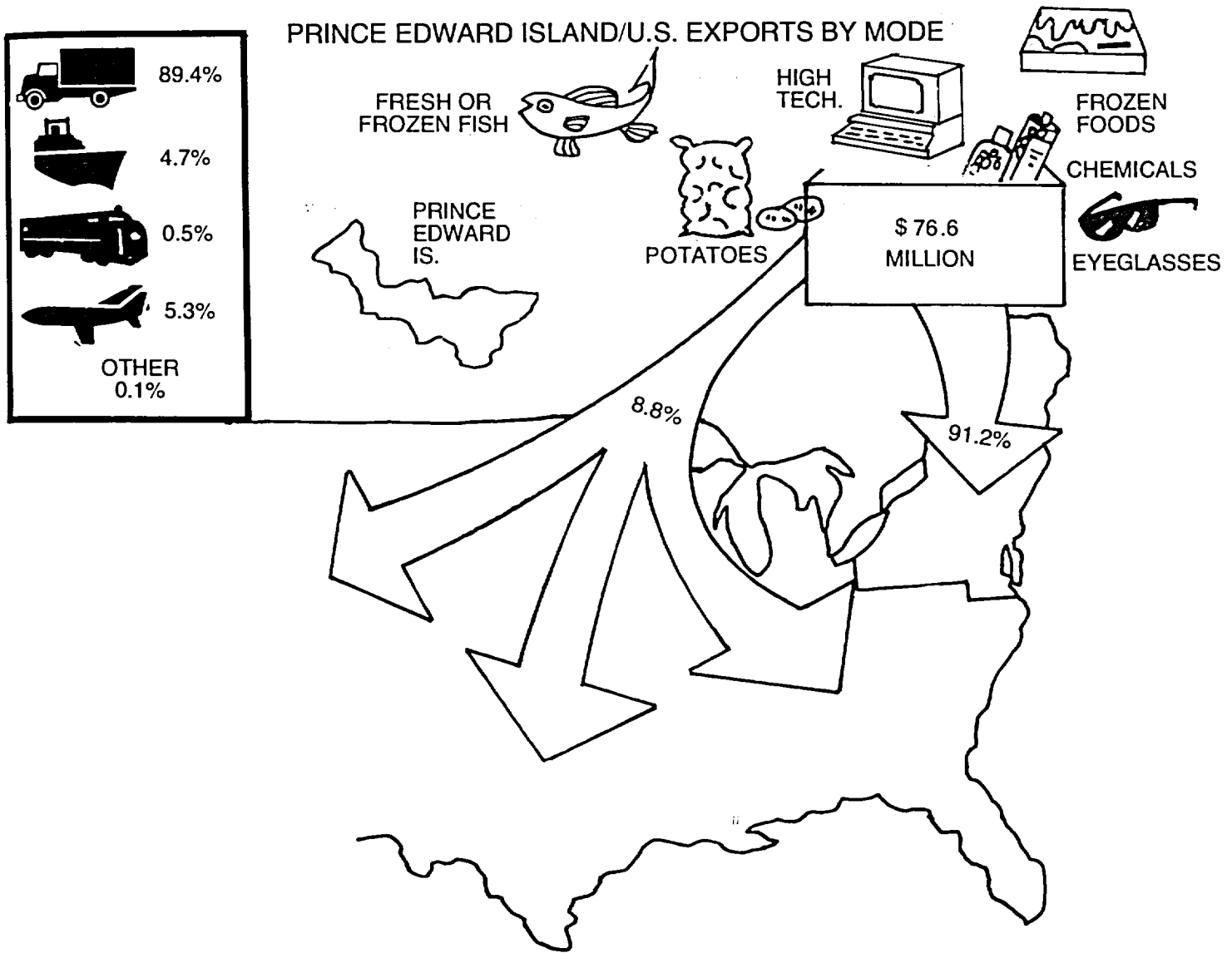
Once you have determined the mode which is most economical for your shipment, you may wish to finalize your decision by examining transit times in the table below from Nova Scotia origins to U.S. destinations.

**TRANSIT TIMES (IN DAYS) TO SELECTED U.S. MARKETS  
FROM NOVA SCOTIA BY MODE**

<u>TO:</u>	<u>TRUCK</u>	<u>RAIL</u>	<u>AIR</u>	<u>MARINE</u>
BOSTON, MA	1-2	7	2-5	4-5
NEW YORK, NY	2-3	8	2-5	4-5
PHILADELPHIA, PA	2-3	9	2-5	6-7
ATLANTA, GA	3-4	10	2-5	7-8
MIAMI, FL	4-5	10-12	2-5	10-11
LOS ANGELES, CA	6-7	15-23	2-5	21-22
SAN FRANCISCO, CA	6-7	15-22	2-5	20-21



SECTION VI - EXPORTING TO THE UNITED STATES FROM PRINCE EDWARD ISLAND



Source: Statistics Canada, 1984 Exports by Mode by Province of Origin  
 Special run for Department of External Affairs  
 Other: Parcel post and other non-modally described means

A. PRACTICES USED BY CURRENT P.E.I. EXPORTERS

Products shipped from Prince Edward Island to the United States, particularly the Northeastern States, include fish, potatoes, frozen food, ophthalmic goods and scientific chemicals. Following are case studies of two manufacturers of high value light weight products shipped in small lots and a major frozen food processor.

## SCIENTIFIC CHEMICALS TO EASTERN UNITED STATES

A manufacturer of specialty chemicals used in scientific and medical applications has made a name for itself in markets from Maine to Florida. U.S. sales represent well over a third of the company's production. The company's goods are high in value and light in weight and are all shipped in lots of less than 100 lbs. on an urgently required basis.

This shipper has determined that air services from Prince Edward Island to the United States cannot move the goods to U.S. consignees within the required time frame. Therefore, goods are trucked to a freight forwarder in Woodstock, N.B. The forwarder takes the goods to an American customhouse broker/forwarder who then turns them over to one of the small parcel services such as UPS or Federal Express. This method assures goods reach customers anywhere in the United States in less than 48 hours. Very rarely, a shipment larger than 100 lb. is required less urgently and any such shipments are carried by motor carriers into the northeastern United States and interlined, if necessary, with other carriers.

As the shipper's market and sales are becoming more predictable, the firm is in the process of establishing a warehousing function near New York from where goods can be distributed to final destinations. In this way transportation cost savings are achievable by increasing average shipment size from less than 100 lbs. to over 1,000 lbs.

This company's advice to other exporters on the Island and small Atlantic Canada shippers in general is to hire a consultant for a day or two per year to set up a system instead of internally agonizing about how to do it. In the words of the transportation manager of this company "If you know what you are doing in transportation, you can save a lot of money." This individual also recommends reviewing your transportation policies and systems every year and to let one of your staff members work up some expertise and develop contacts in the transportation industry; have somebody keep an eye on transportation matters.

The firm also suggests that if you have only one or few products, you might obtain a U.S. Customs binding ruling on your product so that officials at the border do not have to waste time determining the classification of your product and the required duty. [Note: An official binding ruling is available provided these products have not previously been exported to the United States.]

## FROZEN FOOD TO THE NORTHEASTERN U.S.

A frozen processed food products manufacturer on the Island has been able to make great enough inroads into the northeastern U.S. that it is able to secure attractive rates from common motor carriers. The great majority of sales are C.I.F. which this shipper considers gives him better control over service, distribution and pricing. With very few exceptions, goods are sold in full truckloads and transportation costs vary between 7% and 10% of final delivered prices. Arrangements are made with several motor carriers, and the traffic manager spends a significant portion of his time evaluating alternative

carriers, and negotiating rates with individual transportation suppliers. Transporting refrigerated products from Prince Edward Island to the United States can be expensive because carriers hauling refrigerated goods down to the United States have difficulty finding return loads to Prince Edward Island. It is hoped that regulatory reform in the trucking industry will alleviate this problem.

The only option to this shipper other than using motor carriers is private fleet operations. However, the economic evaluations they have done have shown them that using their own fleet for long hauls is not economically viable. Although it is theoretically possible to use intermediaries, the firm has devoted significant resources to the internal management of its transportation and distribution function and considers itself more competent to handle its own movements than any intermediary.

The traffic manager advises other shippers to carefully evaluate alternative motor carriers on the basis of their rate levels, flexibility in negotiating rates, and their ability to provide through fixed door-to-door rates and single carrier door-to-door service in the proper equipment on demand.

#### **OPHTHALMIC GOODS TO MID-ATLANTIC STATES**

The great majority of the production of this manufacturer of ophthalmic products is sold in the United States - primarily New York, New Jersey, and Pennsylvania. All goods are sold F.O.B. Plant. Half of the shipments are less than one kilogram (2.2 lb.) express shipments usually consisting of samples and/or documents, while the remaining shipments weigh between 100 and 1,000 lb.

Airlines are used for 75% of the shipments and common motor carriers for the remainder. As all freight bills are marked paid collect, the firm does not maintain an awareness of transport costs as a percentage of final delivered prices, but suspects that due to the high value of the goods, this ratio is very low.

Because there are no direct flights from Prince Edward Island to the United States, any air shipment must be routed through Toronto via Ottawa or Halifax. Because several air carriers and aircraft can be involved in a movement to the United States, delays can occur at many points, and it is often difficult to trace the exact location of the goods in transit. Although it is possible to get an air freight shipment from Prince Edward Island to for example, New York in three days, transit times of five days or more have been experienced. The shipper thus has been moving more on motor carriers who make the trip from door-to-door to New York in less than five days. As concerns small shipments weighing less than 2.2 lb., either one of two North America-wide couriers are used rather than air or surface express couriers. There are no freight forwarders operating offices on Prince Edward Island, therefore use of those located on the mainland is a long distance telephone relationship.

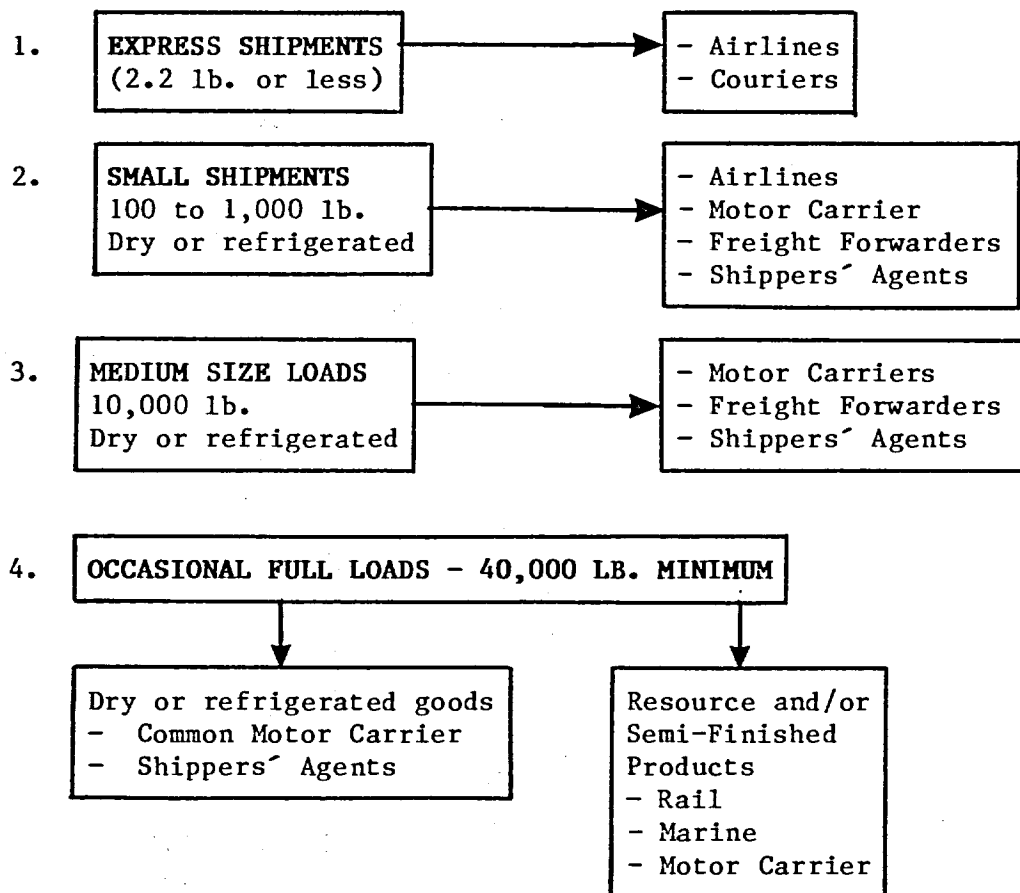
In organizing transportation to the Northeastern states the traffic manager in this firm has learned several valuable lessons. First of all, in smaller centres where there is little or no competition between air carriers or air

forwarders, shippers face a take or leave it situation and must pay the standard tariff of tolls especially when low volumes and small shipments are offered. With motor carriers however, it is possible to contact any of several carriers who offer service and compare service levels, rates, transit times, etc... This traffic manager has found that if carriers know you are shopping around, they will be much more forthcoming and cooperative. This traffic manager also stresses the importance of using waybill/probill numbers for reference purposes in tracing the shipments.

P.E.I. exporters may also wish to examine the U.S. transportation case studies of shippers in New Brunswick (Section III), Newfoundland (Section IV) and Nova Scotia (Section V).

#### B. SELECTING TRANSPORTATION FOR U.S. EXPORTS

Based on information provided by these exporters and consultations with transportation suppliers, companies in Prince Edward Island wishing to export to U.S. markets will find the following options available depending on shipment size.



C. ORIGIN/DESTINATION COST COMPARISONS

RATES IN \$ CDN. PER 100 LB. FROM PRINCE EDWARD ISLAND TO SELECTED U.S. DESTINATIONS

<u>SHIPMENT SIZE/MODE/ORIGIN</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIA</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
1. EXPRESS SHIPMENTS							
i) Overnight Letter							
a) airlines from - Charlottetown	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00
b) couriers from - anywhere in P.E.I.	20.95	20.95	20.95	20.95	20.95	20.95	20.95
ii) Overnight Package (large envelope <2.2 lb)							
a) airlines from - Charlottetown	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00
b) couriers from - anywhere in P.E.I.	33.95	33.95	33.95	31.95	33.95	33.95	33.95
2. SMALL SHIPMENTS							
i) To 100 lb., Dry or Refrigerated							
a) airlines from - Charlottetown	58.97	59.42	81.14	99.43	97.07	124.29	124.29
b) motor carrier from - Charlottetown	44.33	96.37	87.94	102.39	107.49	139.01	139.71
ii) To 1,000 lb., Dry or Refrigerated							
a) airlines from - Charlottetown	58.97	53.07	73.97	95.83	92.99	114.77	112.50
b) motor carrier from - Charlottetown	20.52	24.93	25.37	35.77	41.41	54.25	55.08

C. ORIGIN/DESTINATION COST COMPARISONS (cont'd)

RATES IN \$ CDN. PER 100 LB. FROM PRINCE EDWARD ISLAND TO SELECTED U.S. DESTINATIONS

<u>SHIPMENT SIZE/MODE/ORIGIN</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIA</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
3. MEDIUM SIZE LOADS							
1) To 10,000 lb., Dry or Refrigerated							
a) motor carriers							
from - Charlottetown	20.52	24.93	25.37	35.77	41.41	54.25	55.08
4. OCCASIONAL FULL LOADS							
1) 40,000 lb Minimum, Dry or Refrigerated							
from Charlottetown							
a) motor carrier							
(42,000 lb) : frozen food	3.33	4.55	4.84	-	-	-	-
: potatoes	3.10	4.10	4.60	6.60	-	-	-
: peat moss (32,000 lb)	3.99	4.31	4.48	5.23	5.43	11.07	11.07
b) rail: potatoes	-	-	-	-	6.06	-	-
: peat moss	4.36	5.03	5.20	-	-	-	-
c) marine: peat moss	8.08	6.38	6.96	7.25	8.33	13.52	13.52

- Notes:
- i) Motor carrier rates are door-to-door while air service is airport-to-airport.
  - ii) Air Canada offers lower specific commodity rates to Boston, New York, Miami; Los Angeles and San Francisco for shipments of lobster and seafood.
  - iii) Mainland freight forwarders may be able to provide more economical rates by consolidating the U.S. exports of several small shippers.
  - iv) rail and marine refrigerated service from P.E.I. to U.S. is unavailable.

**D. TRANSIT TIMES**

Once you have determined the mode which is most economical for your shipment, you may wish to finalize your decision by examining transit times in the table below from Prince Edward Island origins to U.S. destinations.

**TRANSIT TIMES (IN DAYS) TO SELECTED U.S. MARKETS  
FROM PRINCE EDWARD ISLAND BY MODE**

<u>TO:</u>	<u>TRUCK</u>	<u>RAIL</u>	<u>AIR</u>	<u>MARINE</u>
BOSTON, MA	1-2	7	2-5	6
NEW YORK, NY	2-3	8	2-5	6
PHILADELPHIA, PA	2-3	8	2-5	8
ATLANTA, GA	4	9-10	2-5	9
MIAMI, FL	5	10-12	2-5	10
LOS ANGELES, CA	7	15-23	2-5	23
SAN FRANCISCO, CA	7	15-22	2-5	22

## SECTION VII - OTHER CONSIDERATIONS

### A. PACKAGING U.S. EXPORTS

With few exceptions, most shippers in Atlantic Canada do not package their U.S. shipments for protective purposes any differently than their Canadian shipments. However, in shipping to the United States some companies have saved money by using an inexpensive non-returnable (disposable) softwood pallet or a plastic slipsheet rather than expensive durable hardwood pallets which are very difficult to get back from distant customers. Your carrier may be able to advise you of other packaging innovations.

Differences in U.S. versus Canadian packaging relate more to American legal and marketing requirements particularly in the case of retail food products. That is, compared to packaging for Canadian consumption, exporters to the United States are likely or required to show U.S. rather than metric measures, provide English markings, and/or make packages more upscale and innovative, i.e. flashier, to attract attention in a highly competitive market.

These items have minimal bearing on transportation and handling costs. Rather, these kinds of changes are implemented to meet the requirements of U.S. law and make the product more acceptable in the American marketplace. Before making any expensive adjustments to your Canadian packaging or labelling you should check with Department of External Affairs U.S. Marketing Division (613-996-7484), your carrier, your own market research department and your U.S. customer who may wish you to use sturdier packaging if he intends to store your goods for extended periods.

### B. DANGEROUS GOODS

Federal and provincial governments have enacted legislation and regulations for the purpose of promoting public safety in the transportation of dangerous goods. Information on the responsibilities of the shipper, consignee and carrier may be obtained by contacting Mr. T. D. Ellison, Director-General, Dangerous Goods Directorate (Transport Canada, Place de Ville, Tower C, Ottawa Ontario, K1A 0N5 (613)990-1147).

If you are uncertain as to whether your goods are considered "dangerous", you should contact the Transport Canada Maritime Regional Office (George Hepworth (902)426-9461) or the following Atlantic Region Provincial Highway Transport Officers:

New Brunswick	Doug Seely	(506)453-2810
Newfoundland	Ed O'Brien	(709)737-3279
Nova Scotia	Syed Ali	(902)424-4122
Prince Edward Island	Glen Beaton	(902)892-5306



## C. EXPORT DOCUMENTATION

### CANADIAN DOCUMENTATION

Canadian export documentation for shipments to the United States usually consists of a Canada Customs form B-13 export declaration and, in certain cases, an export permit. These export documents are generally surrendered to Canada Customs at the time and place of departure of the goods from Canada. Exporters may obtain blank B-13 customs forms from Canada Customs offices. The Export Controls Division of the Department of External Affairs can provide additional information regarding export permit requirements (613)996-2387.

### U.S. DOCUMENTATION

U.S. Customs requires documentation generally consisting of a commercial invoice, packing list and a bill of lading or air waybill. It is most important for Canadian exporters to ensure that the documentation presented to U.S. Customs is complete and accurate. This not only results in prompt customs clearance but also avoids possible costly penalties.

### THE COMMERCIAL INVOICE

The commercial invoice is a key document required by U.S. Customs and should be provided in at least two copies - one for U.S. Customs' use, and the other for the U.S. customhouse broker's files.

U.S. Customs requires that such commercial invoices bear the following information:

1. U.S.A. port of entry through which the merchandise is to be cleared;
2. invoice numbers, date, place, and names of buyer and seller, or if on consignment, the date and origin of shipment and names of shipper and consignee;
3. the terms of sale, payment and discount;
4. a detailed description of the merchandise, including the name, grade, quality and quantities of each item packed, together with the marks and numbers of the packages in which the goods are packed;
5. the purchase price of each item and specification of the currency of settlement (e.g., \$U.S.);
6. if the merchandise is shipped for consignment, the value for each item, in the currency in which such transactions are usually made, or, in the absence of such value the settlement price that would have been received for such merchandise if sold in the ordinary course of trade and in the usual wholesale quantities in Canada;

7. all charges upon the merchandise itemized by name and amount including freight, customhouse brokers' fees, duties, insurance, commissions, license fees, royalties, cases, containers, coverings and cost of packing. [Where such charges are not separately itemized on the invoices originally prepared, (e.g., one single all-inclusive landed price) they should be shown on an attachment to the invoice];
8. all rebates, drawbacks and bounties, (separately itemized) allowed upon the exportation of the merchandise;
9. the country of origin of the merchandise;
10. all goods or services furnished for the production of the merchandise (e.g., assists such as dies, moulds, tools, engineering work) not included in the invoice price; and,
11. name of a responsible employee of the exporter who has knowledge, or who can readily obtain knowledge, of the transaction.

#### **ENTRY AT CUSTOMS**

Goods are usually entered for consumption or warehousing at the port of entry into the United States but may be transported in bond to another port within the United States and entered there under the same conditions. Respective benefits should be weighed by the exporter.

Since documentation required by U.S. Customs has reached such a degree of refinement today, it is advisable that exporters utilize the services of a U.S. customhouse broker for preparing and submitting import entry documentation to the U.S. Customs Service, the posting of any necessary surety bonds and, generally arranging customs clearance of shipments on their arrival at the United States port of entry. A sample listing of U.S. customhouse brokers and information on other customhouse brokerage options available from freight forwarders are listed on page 70.

To facilitate U.S. customs clearance, Canadian exporters should designate to their exporting carriers which U.S. customhouse broker at the U.S. port of entry is to receive the customs clearance documentation which accompanies the shipment. Further export information and assistance with documentation is available from the U.S.A. Marketing Division of the Department of External Affairs (613)993-7484.

## **D. THE CHANGING CANADIAN TRANSPORTATION ENVIRONMENT**

### **REGULATORY REFORM OF THE TRUCKING INDUSTRY**

In February, 1985, the ten provincial Ministers responsible for transportation signed a memorandum of understanding in which they agreed in principle to reform the regulation of the trucking industry. In particular, the Council of Maritime Premiers agreed to revise a number of trucking regulations by January 1, 1987 in the Provinces of New Brunswick, Nova Scotia, and Prince Edward Island. The revisions seek to reduce the burden of government regulation on the trucking industry and to reduce transportation costs for shippers and consumers in the region. (Newfoundland is proceeding at a pace similar to the other six provinces and two territories.)

An important feature of legislation passed in spring 1986, is exemption from regulation of certain commodities, including sand, gravel, earth, rock, fill, or aggregates, asphalt mix, mineral ores and concentrates, coal, potash, gypsum, salt, peat moss, agricultural limestone, fertilizer, bulk milk and cream, grain, livestock, a variety of forest products and horticultural products and certain products of the sea. Variation in the rules exists among the provinces. For details, contact Atlantic Provinces Transportation Commission in Moncton (506-857-2820).

### **FREEDOM TO MOVE - A FRAMEWORK FOR TRANSPORTATION REFORM**

In July, 1985, the Hon. Donald Mazankowski, released a document with the above title proposing wide sweeping changes to transportation regulation in Canada embodying the principles that less regulation leading to less government interference will encourage innovation and enterprise and, greater reliance on competition and market forces will result in lower unit costs, more competitive prices and a wider range of services to shippers and the public.

Legislation is expected to be introduced in the House of Commons that will affect airlines, railroads and the trucking industry. Although it is difficult to say what the impact of the new legislation will be, it is widely expected that the relative competitive position of shippers will be improved especially to the extent that new carriers may be able to enter the market more freely than in the past. Therefore, shippers in Atlantic Canada are advised to pay attention to developments in the transportation environment particularly keeping an eye open for new companies offering service to the United States.

**SECTION VIII - SELECTED LISTINGS OF CARRIERS AND TRANSPORTATION  
SERVICE ORGANIZATIONS**

Many Canadian and American transportation companies serve Atlantic Canada/United States traffic lanes. The following partial listing of transportation companies reflects options available as of March, 1986.

**A. AIR TRANSPORTATION - NATIONAL AND INTERNATIONAL AIR CARRIERS**

**1. AIR CANADA**

Fredericton, N.B.	(506)357-3532	Yarmouth, N.S.	(902)742-2450
Moncton, N.B.	(506)389-9167	Charlottetown, P.E.I.	(902)894-5238
Saint John, N.B.	(506)696-2886	Gander, Nfld.	(709)256-3451
Halifax, N.S.	(902)861-3317	St. John's, Nfld.	(709)726-2102
Sydney, N.S.	(902)564-6498	Stephenville, Nfld.	(709)643-2157

**2. CANADIAN PACIFIC AIRLINES**

Halifax/Dartmouth	(902)861-1443	Outside Halifax/Dartmouth and other Atlantic Provinces	(800)565-2697
Charlo, N.B.	(506)684-5528	Churchill Falls, Nfld.	(709)896-3361
Chatham, N.B.	(506)773-7913	Deer Lake, Nfld.	(709)635-3362
Fredericton, N.B.	(506)357-8419	Gander, Nfld.	(709)256-4475
Moncton, N.B.	(506)855-3747	Goose Bay, Nfld.	(709)896-3474
Saint John, N.B.	(506)696-4445	St. John's, Nfld.	(709)722-0101
Sydney, N.S.	(902)539-1400	Stephenville, Nfld.	(709)643-5853
Charlottetown, P.E.I.	(902)892-4581	Wabush, Nfld.	(709)282-3683

**LOCAL AIR CARRIERS**

**1. GANDER AVIATION LTD.**

Gander, Nfld. (709)256-3421 or (709)256-8121

**2. AIR NOVA**

Corner Brook, Nfld.	(709)686-2822	St. Anthony, Nfld.	(709)454-3585
Deer Lake, Nfld.	(709)635-3142	St. John's, Nfld.	(709)753-9370
Gander, Nfld.	(709)256-4917	Goose Bay, Lab.	(709)896-3387

**3. AIR ATLANTIC**

Contact offices of Canadian Pacific Airlines listed above.

**U. S. AIR CARRIERS OPERATING FROM BANGOR, MAINE**

1. FEDERAL EXPRESS (207)947-6749      2. UNITED AIRLINES (800)336-0462

## B. COMMON MOTOR CARRIER SERVICES

### CARRIERS WITH ATLANTIC CANADA/U.S. GENERAL COMMODITY AUTHORITY

The following carriers are authorized to haul general freight from Atlantic Canada to destinations in New England where freight will be interlined with carriers serving more distant U.S. points as required.

#### 1. COLE'S EXPRESS

Saint John, N.B.	(506)635-8188	Bangor, ME	(207)942-7311
Halifax, N.S.	(902)876-7767	Portland, ME	(207)772-1911
Boston, MA	(800)343-0382	Presque Isle, ME	(207)769-2811
Springfield, MA	(800)343-0384	Sydney, ME	(207)547-5341

#### 2. DAY & ROSS INC.

Bathurst, N.B.	(506)548-4401	Port aux Basques, Nfld.	(709)695-2384
Fredericton, N.B.	(506)453-7500	St. Anthony, Nfld.	(709)368-0135
Hartland, N.B.	(506)375-4401	St. John's, Nfld.	(709)368-0196
Moncton, N.B.	(506)384-1567	Dartmouth/Halifax, N.S.	(902)463-1414
Saint John, N.B.	(506)672-2450	Kentville, N.S.	(902)678-1052
Clareville, Nfld.	(709)466-7681	New Glasgow, N.S.	(902)755-1301
Corner Brook, Nfld.	(709)639-7523	Port Hawkesbury, N.S.	(902)625-1280
Grand Falls, Nfld.	(709)489-6685	Truro, N.S.	(902)895-4751
	or (709)489-9088		or (902)895-0052
Marystown, Nfld.	(709)279-3430	Sydney, N.S.	(902)564-4558
		Charlottetown, P.E.I.	(902)894-5018

Terminals in New England: Contact above terminal offices in Atlantic Canada.

#### 3. MIDLAND TRANSPORT LTD.

Bathurst, N.B.	(506)548-4548	Dartmouth, N.S.	(902)469-3000
Edmundston, N.B.	(506)735-3308	Kentville, N.S.	(902)678-1322
Fredericton, N.B.	(506)452-2850	Sydney, N.S.	(902)562-3733
Moncton, N.B.	(506)854-2471	Truro, N.S.	(902)895-7925
Saint John, N.B.	(506)657-2010	Yarmouth, N.S.	(902)742-2403
Bangor, ME	(207)774-4505	Charlottetown, P.E.I.	(902)894-7015
Portland, ME	(207)774-4505	Boston, MA	(617)229-6134

Terminals in New England: Contact above terminal offices in Atlantic Canada.

#### 4. SANBORN'S MOTOR EXPRESS LTD.

Moncton, N.B.	(506)855-9295	Boston, MA	(617)664-5441
Saint John, N.B.	(506)672-8213	West Springfield, MA	(413)732-7457
Halifax, N.S.	(902)876-2361	Wrentham, MA	(617)384-7781
Augusta, ME	(207)622-6327	Orange, CT	(203)795-0247
Bangor, ME	(207)947-8691	Allentown, PA	(215)776-0161
Portland, ME	(207)883-3424	Lancaster, PA	(717)291-5971

Presque Isle, ME	(207)764-3305	Philadelphia, PA	(215)743-1902
Kearny, NJ	(201)589-7880	Wilkes-Barre, PA	(717)825-9943
Long Island, NY	(516)586-6977	Baltimore, MD	(301)285-6600

**CARRIERS WITH ATLANTIC CANADA/U.S. SPECIFIC COMMODITY AUTHORITY**

Certain common motor carriers are authorized to haul only specified commodities from Atlantic Canada to U.S. destinations as follows:

1. BIG WHEELS TRANSPORT AND LEASING LTD.  
(products which require temperature controlled vehicles)

Kensington, P.E.I.	(902)836-3227	Moncton, N.B.	(506)384-7561
Halifax, N.S.	(902)465-2990	St. John's, Nfld.	(709)364-3255

2. CALDWELL TRANSPORT INC.  
(lumber, building materials)

Service from all four provinces contact: Florenceville, N.B. (506)392-6011

3. CHET'S TRANSPORT

(N.B. - produce, fish, horticultural, meats, frozen foods, foodstuffs, hides, beer)

(Nfld. - foodstuffs, packaging, fish processing equipment, fishing supplies)

(N.S. - fish, peat moss, produce, fish processing equipment, horticultural, poultry, meat, hides, oil field equipment and supplies)

(P.E.I. - produce, horticultural, packaging, fish processing equipment, fishing supplies, peat moss, fish)

Service from all four provinces contact: Charlotte, ME (800)243-8763

4. EASSON'S TRANSPORT LTD.

(Nfld. - meat, produce, canned goods, blueberries, fish, fishmeal, temperature controlled freight)

(N.S. - produce, canned goods, fish, blueberries, wastepaper, fishmeal)

Service from Nfld. and N.S., contact: Berwick, N.S. (902)538-3866 or -9141

5. GULF TRANSPORT LTD.

(N.B., N.S., P.E.I., - temperature controlled freight)

Service from N.B., N.S. and P.E.I., contact: Charlottetown, P.E.I. (902)894-8476

6. HAROLD B. LEGGE TRANSPORT  
(fish from Newfoundland)

Heart's Delight, Nfld. (709)588-2034 or (709)368-0218

7. JOHN GUNN MOTOR EXPRESS INC.

(N.B. - temperature controlled freight, beer, wine)  
(Nfld. - temperature controlled freight, produce, fish, gyproc)  
(N.S. - temperature controlled freight, produce, salt)  
(P.E.I. - temperature controlled freight, produce, fish, grain, feed, foodstuffs)

West Royalty, P.E.I. (902)892-5507	St. John's, Nfld.	(709)364-2805
or (902)892-1979	Charlotte, ME	(207)454-7580

8. SEAFOOD EXPRESS (P.E.I.) LTD.

(N.B., N.S., P.E.I. - fresh and frozen fish, fruits and vegetables)

Service from N.B., N.S. and P.E.I., contact: Charlottetown, P.E.I. (902)894-8943

9. SUNBURY TRANSPORT LIMITED

Fredericton, N.B. (506)453-1133	Nova Scotia	(800)561-0026
New Brunswick (800)442-9790	United States	(800)561-0052

INTERPROVINCIAL COMMON MOTOR CARRIERS

Another option is interprovincial carriers who will haul the goods to central Canadian points such as Montreal and Toronto where they will be interlined with a U.S. carrier authorized to haul goods to their final destination.

1. CABANO/D'ANJOU TRANSPORT LTD.

Edmundston, N.B. (506)735-6552	Moncton, N.B.	(506)382-2574
or (506)735-8448	Saint John, N.B.	(506)672-2300
Campbellton, N.B. (506)735-8448	Halifax, N.S.	(800)561-3907

2. CN ROUTE

Bathurst, N.B. (506)546-3335	Amherst, N.S.	(902)667-5559
Moncton, N.B. (506)853-2724	Dartmouth, N.S.	(902)465-3344
Saint John, N.B. (506)693-1423	Stellarton, N.S.	(902)752-7147
Corner Brook, Nfld. (709)634-4381	Sydney, N.S.	(902)564-5561
Grand Falls, Nfld. (709)489-5513	Truro, N.S.	(902)895-4409
St. John's, Nfld. (709)737-5948	Charlottetown, P.E.I.	(902)892-6521

3. CANADIAN PACIFIC EXPRESS & TRANSPORT LTD.

Fredericton, N.B. (506)455-5543	St. John's, Nfld.	(709)364-9495
Moncton, N.B. (506)854-2813	Stephenville, Nfld.	(709)258-5281
Saint John, N.B. (506)672-1430	Digby, N.S.	(902)245-2142
St. Stephen, N.B. (506)466-1841	Halifax, N.S.	(902)465-3200

Woodstock, N.B.	(506)328-6601	Kentville, N.S.	(902)678-7309
Bishop's Falls, Nfld.	(709)258-5281	Port Hawkesbury, N.S.	(902)625-2234
Corner Brook, Nfld.	(709)639-7171	Sydney, N.S.	(902)564-4538
Gander, Nfld.	(709)651-3620	Truro, N.S.	(902)895-9221
Port aux Basques, Nfld.	(709)695-7263	Charlottetown, P.E.I.	(902)892-3438

4. DAY & ROSS INC. (See listings on page 65.)

5. HIGHLAND TRANSPORT

Moncton, N.B.	(506)455-5543	Halifax, N.S.	(902)465-3200
St. John's, Nfld.	(709)364-9495	Charlottetown, P.E.I.	(902)892-3438

6. JUMBO MOTOR EXPRESS LTD.

Moncton, N.B.	(506)854-5484	Dartmouth, N.S.	(902)463-1347
Saint John, N.B.	(506)693-4862	or	(902)465-3787

7. MARITIME-ONTARIO FREIGHT LINES LTD.

Moncton, N.B.	(506)382-2597	Halifax, N.S.	(902)463-1351
Saint John, N.B.	(506)672-3240		

8. MIDLAND TRANSPORT LTD. (See listings on page 65.)

9. SPERIBEL TRANSPORT INC.

Bathurst, N.B.	(506)546-4425	Saint John, N.B.	(506)642-5050
Edmundston, N.B.	(506)735-8453	Bedford, N.S.	(902)835-9903
Fredericton, N.B.	(506)454-1050	Charlottetown, P.E.I.	(902)842-1241
Moncton, N.B.	(506)855-3852		

C. INDEPENDENT TRUCKERS/OWNER-OPERATORS/BACKHAULERS

For Atlantic Canada potato exporters with full truckload volumes, it may be attractive to engage the services of an independent trucker who, having hauled goods northbound to Atlantic Canada or various northern states, is seeking a load to haul south in order to avoid making the return journey empty. Such truckers may be contacted through truck brokers listed on page 71.

D. RAIL TRANSPORTATION - CARLOAD SERVICES CARLOAD-RATE AND INFORMATION

1. CN RAIL

Bathurst, N.B.	(800)552-5431	Bridgewater, N.S.	(902)423-1111
Campbellton, N.B.	(506)753-3284	Halifax, N.S.	(902)423-1111
Edmundston, N.B.	(800)552-5431	Stellarton, N.S.	(902)423-1111
Fredericton, N.B.	(800)332-3978	Sydney, N.S.	(902)423-1111
Moncton, N.B.	(506)853-2009	Truro, N.S.	(902)423-1111
Newcastle, N.B.	(800)332-3978	Charlottetown, P.E.I.	(902)894-5581



Saint John, N.B.	(506)632-2645	Charlottetown, P.E.I.	(800)561-7976
Woodstock, N.B.	(800)332-3978	Bishop's Falls, Nfld.	Zenith 07071
Amherst, N.S.	(800)561-7976	Corner Brook, Nfld.	(709)634-5762
		St. John's, Nfld.	(709)737-5983

2. CP RAIL

Saint John, N.B.-HQ	(506)672-9200	Nova Scotia	(800)561-9742
New Brunswick	(800)222-9770		

**INTERMODAL SERVICES - INTERMODAL POINTS/RAMP LOCATIONS/TELEPHONE NUMBERS**

1. CN RAIL

Bathurst, N.B.	(506)546-3420	*Saint John, N.B.	(506)632-2645[1]
Campbellton, N.B.	(506)753-3284	Halifax, N.S.	(902)423-1111
Edmundston, N.B.	(506)739-7662	*Stellarton, N.S.	(902)423-1111[2]
*Fredericton, N.B.	(800)332-3978[1]	Sydney, N.S.	(902)539-3534
Moncton, N.B.	(506)853-2009	Truro, N.S.	(902)423-1111
Newcastle, N.B.	(800)332-3978	*Charlottetown, PEI	(902)892-6685[1]

2. CP RAIL

Fredericton, N.B.	(800)222-9770 ext. 275	Woodstock, N.B.	(800)222-9770 ext. 275
Saint John, N.B.	(506)672-7044	*Halifax, N.S.[3]	(800)561-9742 ext. 275
St. Stephen	(800)222-9770 ext. 275	*Kentville, N.S.[3]	(800)561-9742 ext. 275

\* Indicates that ramp locations are located elsewhere: Ramp Locations  
 [1] Moncton, N.B.      [2] Truro, N.S.      [3] Saint John, N.B.

**E. MARINE TRANSPORTATION**

**FERRY SERVICES - SERVICE, CONTACT CITY AND PHONE NUMBER**

1. COASTAL TRANSPORT

Black's Harbour, N.B./Grand Manan, N.B. Saint John, N.B. (506)642-7317

Operates year round; 3 to 5 round trips daily; crossing time 2 hours; distance 27 km; truck reservations not required.

2. CN MARINE

Saint John, N.B./	Saint John, N.B.	(506)672-9270
Digby, N.S.	Digby, N.S.	(902)245-2116

Operates year round; 1 to 3 round trips daily; crossing time 2 1/2 to 3 hours; distance 72 km; truck reservations are required.

<b>Cape Tormentine, N.B./ Borden, P.E.I.</b>	<b>Cape Tormentine, N.B. Borden, P.E.I.</b>	<b>(506)538-7654 (902)855-2010</b>
--	---	--

Operates year round; 10 to 18 round trips daily; crossing time 45 to 60 minutes; distance 14 km; truck reservations not required.

<b>North Sydney, N.S./ Argentia, Nfld.</b>	<b>North Sydney, N.S. Argentia, Nfld. Maritimes Newfoundland</b>	<b>(902)794-7291 (709)227-2311 (800)565-9470 (800)565-9411</b>
--	--	--

Operates mid-June to mid-September; 3 round trips per week; crossing time 18 hours; distance 459 km; large trucks served on first come basis.

<b>North Sydney, N.S./ Port aux Basques, Nfld.</b>	<b>North Sydney, N.S. Port aux Basques, Nfld. Maritimes Newfoundland</b>	<b>(902)794-7291 (902)695-2124 (800)565-9470 (800)565-9411</b>
--	--	--

Operates year round; 2 to 4 round trips daily; crossing time 6 hours; distance 154 km; large trucks served on first come basis.

<b>Yarmouth, N.S./ Bar Harbour, ME</b>	<b>Yarmouth, N.S. Bar Harbour, ME Maritimes Newfoundland</b>	<b>(902)742-3513 (207)288-3395 (800)565-9470 (800)565-9411</b>
--	--	--

Operates year round; 1 round trip daily mid-June to mid-September; otherwise 3 round trips per week; crossing time 6 hours; distance 160 km; truck reservations are required.

<b>Lewisporte, Nfld./ Goose Bay, Labrador</b>	<b>Lewisporte, Nfld. Labrador, Nfld.</b>	<b>(709)535-6874 (709)896-2253</b>
---	--	--

Operates June to mid-September; 2 round trips per week; crossing time 32 hours; distance 945 km; truck reservations.

### 3. NORTHUMBERLAND FERRIES

<b>Caribou, N.S./ Wood Islands, P.E.I.</b>	<b>Charlottetown, P.E.I. Wood Islands (Murray River) Caribou, N.S (Pictou)</b>	<b>(902)566-3838 (902)962-2016 (902)485-6580</b>
--	--	--

Operates May 1 to mid-December (earlier when circumstances allow); 8 to 18 round trips daily; crossing time 1 hour 15 minutes; distance 22 km; truck reservations not required.

#### 4. PRINCE OF FUNDY CRUISES

Yarmouth, N.S./  
Portland, ME

Portland, ME

(207)775-5611

Operates May to October; 1 round trip daily; crossing time 11 hours;  
distance 322 km; truck reservations are required.

#### COASTAL STEAMSHIP AND CONTAINER SERVICES

##### 1. ASL ATLANTIC SEAROUTE LTD.

Halifax, N.S./  
St. John's, Nfld.

Halifax, N.S.  
St. John's, Nfld.

(902)429-9201  
(709)722-6950

Weekly roll/on roll/off container/truck service for all domestic traffic;  
interlines with overseas shipping lines using the Ports of Halifax, N.S.  
and Saint John, N.S.; connections with CN Marine to Goose Bay, Labrador,  
Nfld.; crossing time 40 hours; distance 1019 km; autos and straight trucks  
can also be accommodated; reservations are required.

##### 2. CN MARINE

North Coast & Labrador

St. John's, Nfld.  
Reservations:  
Lewisporte, Nfld.

(709)737-7739  
Zenith 07081  
(709)535-6874

Weekly service during period of open navigation for freight and passengers.  
South Coast Service Port aux Basques, Nfld. (709)695-2124  
Reservations: Zenith 07081

Service for freight and passengers (some routes daily, some routes weekly).

##### 3. ACE - ATLANTIC CONTAINER EXPRESS

Montreal, Que./  
St. John's, Nfld.

St. John's, Nfld.

(709)722-6280

Year round container and Ro/Ro service between Ontario, Quebec and  
Newfoundland points, with weekly sailings; crossing time 2 1/2 days  
summer, 3 days winter; distance 2222 km; autos and straight trucks  
are not carried as normal traffic.

#### OCEAN CONTAINER SERVICES

##### 1. ACL CANADA INC.

Halifax - Port Elizabeth,  
New Jersey/Wilmington, NC/  
Portsmouth, VA/Baltimore, MD

Halifax, N.S.

(902)425-3711

Provides FCL and LCL (dry) container, Ro/Ro and break bulk service once per week. ACL will interline with other lines destined for overseas and Caribbean ports. TRANSIT TIME: Halifax-New Jersey/1 day; New Jersey-Wilmington/2 days; Wilmington-Portsmouth/1 day; Portsmouth-Baltimore/1 day.

2. DAY & ROSS MARINE DIVISION

**Bayside, N.B. - Miami, Fl./  
Barbados/Trinidad**

Hartland, N.B.

(800)561-0013

Provides door-to-door full trailerload and less-than-trailerload service from Eastern Canada to Miami, Bridgetown Barbados and Port-of-Spain Trinidad on a twice monthly basis from port facilities at Bayside, New Brunswick. Dry and reefer cargo moves on a through bill of lading. TRANSIT TIME: Bayside, N.B.-Miami, FL/4 days.

3. HAPAG - LLOYD

**Halifax - Portsmouth, NH/  
Boston, MA**

Halifax, N.S.

(902)429-5680

(902)453-2080

Provides FCL (dry) service once per week. Shipper must make own arrangements for shipment to the vessel. TRANSIT TIME: Halifax - Portsmouth/28 hours; Portsmouth - Boston /32 hours.

**Halifax - New York, NY/  
Norfolk, VA/Baltimore, MD  
Philadelphia, PA**

Provides FCL and LCL (dry) service once per week (vessel leaves Halifax every Sunday). Hapag - Lloyd will provide road transportation for FCL cargo if enough advance notice is given. TRANSIT TIME: Halifax - New York/2 days; New York - Norfolk/1 day; Norfolk - Baltimore/1 day; Baltimore - Philadelphia/1 day.

4. MARAGUA LINES

**Saint John -  
Philadelphia, PA/**

**Norfolk, VA/Savannah, GA**

Toronto, Ont.

Montreal, Quebec

(416)977-0275

(514)845-5201

Provides FCL (dry, reefer) container and break bulk service every 30 days. TRANSIT TIME: Saint John-Philadelphia/3 days; Philadelphia-Norfolk/3 days; Norfolk-Savannah/3 days.

5. POLISH OCEAN LINES

Halifax - New York, NY/ Baltimore, MD/ Wilmington, NC	Halifax, N.S. Saint John, N.B.	(902)454-8671 (506)642-1259
---	-----------------------------------	--------------------------------

Provides FCL and LCL (dry) container and Ro/Ro service once per week (Ro/Ro service to date, has not been utilized-will perhaps discontinue Ro/Ro service). Shipments originating in Saint John must be shipped to Halifax for loading onto vessel. TRANSIT TIME: Halifax-New York/2 days; New York-Baltimore/1 day; Baltimore-Wilmington/1 day.

6. SAGUENAY SHIPPING LTD.

Halifax/Saint John - Miami, FLA	Halifax, N.S. Saint John, N.B.	(902)429-4800 (506)693-1610
------------------------------------	-----------------------------------	--------------------------------

Provides FCL and LCL (dry) container service every two weeks originating out of Halifax and Saint John. TRANSIT TIME: Saint John/Halifax-Miami/4 days.

7. UNITED STATES LINES

New York - Baltimore, MD/ Norfolk, VA/Savannah, GA/ Miami/Long Beach, CA/ Oakland, CA	Toronto, Ont. Montreal, Quebec	(416)366-5863 (514)866-9571
--	-----------------------------------	--------------------------------

All shipments originating in the Atlantic provinces (Halifax, Saint John) are containerized in Halifax or Saint John and trucked (D'Anjou Trucking or Brookville Transportation) to the port of New York and loaded on the vessel. USL offers door-to-door (dry) container service for all FCL shipments originating in the Atlantic provinces, LCL shipments must be arranged by the shipper. There are two vessels sailing out of New York every week (Wednesday/Thursday). All shipments must be containerized and transferred to New York two days prior to the sailing date. TRANSIT TIME: SAILING (WEDNESDAY) Saint John/Halifax-New York/1 day; New York-Baltimore/1 day; Baltimore-Norfolk/1 day; Norfolk-Savannah/3 days; Savannah-Miami/1 day. SAILING (THURSDAY): Saint John/Halifax-New York/1 day; New York-Long Beach/14 days; Long Beach-Oakland/2 days.

8. ZIM CONTAINER SERVICE

Halifax - Savannah, GA/ Houston, TX/Los Angeles, CA/ Oakland, CA	Halifax, N.S.	(902)422-1251
--	---------------	---------------

Provides FCL and LCL (dry) container service every 10-14 days. TRANSIT TIME: Halifax-Savannah/5 days; Savannah-Houston/3 days (stop at Kingston, Jamaica) Houston-Los Angeles/8 days Los Angeles-Oakland/2 days.

**F. INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS**

- |  |   |  |
|--|---|--|
| 1. Affiliated Customs Brokers Ltd.   | Halifax, N.S.   | (902)422-1256  |
| 2. Livingston International Inc.<br>(includes Border Brokers Inc.<br>and International Import<br>Customs Brokers Inc.) | Halifax, N.S.<br>Fredericton, N.B.<br>Moncton, N.B.<br>Saint John, N.B.<br>St. Stephen, N.B.<br>Woodstock, N.B. | (902)422-9666<br>or (902)429-4430<br>(506)458-8343<br>(506)857-9730<br>(506)693-1418<br>(506)466-4949<br>(506)328-9946 |
| 3. Brunswick Brokers Inc.  | Woodstock, N.B.   | (506)328-3787  |
| 4. Elmac World Transport   | Halifax, N.S.   | (902)423-8324  |
| 5. Hub Forwarding Co. Ltd.   | Saint John, N.B.  | (506)672-6130  |
| 6. Kuehne & Nagel International Ltd.   | Halifax, N.S.   | (902)425-6571  |
| 7. Peace Bridge Brokerage Ltd.   | Saint John, N.B.<br>Moncton, N.B.   | (506)657-1824<br>(506)388-1163   |
| 8. Stan Clark Ltd.   | Saint John, N.B.  | (506)642-1259  |

**G. AIR FREIGHT FORWARDERS**

- |                                       |                                    |                                |
|---------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|
| 1. Continental Air Freight (CAF) Ltd. | Enfield, N.S.<br>St. John's, Nfld. | (902)861-1194<br>(709)726-5201 |
| 2. Elmac World Transport Ltd.         | Halifax, N.S.                      | (902)423-8324                  |
| 3. Emery Worldwide                    | Enfield, N.S.                      | (902)861-1233                  |
| 4. Express Airborne                   | Dartmouth, N.S.                    | (902)465-2357                  |
| 5. Kuehne & Nagel International Ltd.  | Halifax, N.S.                      | (902)425-6571                  |

**H. U.S. CUSTOMHOUSE BROKERS**

**1. A.N. DERINGER, INC. AND W. R. FILBIN & CO., INC.**

Houlton, ME	(207)532-9431	Madawaska, ME	(207)728-6394
Vanceboro, ME	(207)788-3872	Calais, ME	(207)454-3951
Bangor, ME	(207)947-3534	Portland, ME	(207)774-9164

2. F. H. FENDERSON, INC.

Houlton, ME	(207)532-7315	Calais, ME	(207)454-7503
Portland, ME	(207)772-1848	Bangor, ME	(207)942-6332
Vanceboro, ME	(207)788-3888		

3. J.D. MACDONALD & CO. LTD. Calais, ME (207)454-2166

4. F.W. MEYERS, INC. Houlton, ME (207)532-9487

I. SHIPPERS AGENTS (INTERMODAL/TOFC FORWARDERS)

1. CAN-AM Freight Services Canada & USA (800)268-0268

2. CHI-CAN Freight Forwarding Ltd.  
(c/o Day & Ross Inc. Moncton, N.B.) (506)384-8212

3. Interamerican Transport Systems Canada (800)268-4575

J. TRUCK BROKERS

Truckload services of an independent trucker/owner operator/backhauler may be arranged by contacting any of the following truck brokers in Maine.

Dealers Exchange	Mars Hill, ME	(207)425-3661
Dearborn Truck Brokers	Mars Hill, ME	(207)425-3111
Gateway Dispatch	Houlton, ME	(207)532-2101
Mars Hill Shippers	Mars Hill, ME	(207)425-3541

K. SMALL PARCEL EXPRESS SERVICES

AIR EXPRESS

1. AIR CANADA

Fredericton, N.B.	(506)357-3532	Yarmouth, N.S.	(902)742-2450
Moncton, N.B.	(506)389-9167	Charlottetown, P.E.I.	(902)894-5238
Saint John, N.B.	(506)696-2886	Gander, Nfld.	(709)256-3431
Halifax, N.S.	(902)861-3317	St. John's, Nfld.	(709)726-2102
Sydney, N.S.	(902)564-6498	Stephenville, Nfld.	(709)643-2157

2. CANADIAN PACIFIC AIRLINES

Halifax/Dartmouth	(902)861-1443	or	Outside Halifax/Dartmouth and other
	(902)422-3785		Atlantic Provinces (800)565-2697
		or	
Charlo, N.B.	(506)684-5528		Prince Edward Island (902)892-3581
Chatham, N.B.	(506)773-7913		Churchill Falls, Nfld. (709)925-3361
Fredericton, N.B.	(506)357-8419		Deer Lake, Nfld. (709)635-3362
Moncton, N.B.	(506)855-3747		Gander, Nfld. (709)256-4475
Saint John, N.B.	(506)696-4445		Goose Bay, Nfld. (709)896-3474
Halifax, N.S.	(902)861-3411		St. John's, Nfld. (709)722-0101

Halifax, N.S.	(902)861-3830	Stephenville, Nfld.	(709)643-5853
Sydney, N.S.	(902)539-1400	Wabush, Nfld.	(709)282-3683

**RAIL EXPRESS**

1. CP RAIL EXPRESS SERVICE

Fredericton, N.B.	(506)455-5544	Kentville, N.S.	(902)678-7309
Moncton, N.B.	(506)854-2813	Sydney, N.S.	(902)564-4538
Saint John, N.B.	(506)672-0090	Truro, N.S.	(902)895-8378
St. Stephen, N.B.	(506)466-1841	Yarmouth, N.S.	(902)742-2343
Woodstock, N.B.	(506)328-2319	Bishops Falls, Nfld.	(709)258-5281
Dartmouth, N.S.	(902)465-3200	Corner Brook, Nfld.	(709)639-7171
Digby, N.S.	(902)245-2142		

**MOTOR CARRIER EXPRESS**

1. CANPAR

FOR RATE INFORMATION (HALIFAX-TOLL FREE): (800)565-7653

FOR PICK-UP AND DELIVERY SERVICE:

Moncton, N.B.	(506)384-5735	Halifax, N.S.	(902)861-3953
Saint John, N.B.	(506)672-0043	Charlottetown, P.E.I.	(902)892-7509
Fredericton, N.B.	(506)474-0705		

**POSTAL SERVICE**

1. CANADA POST CORP.

Halifax, N.S.	(902)426-8147	St. John's, Nfld.	(709)772-5233
Saint John, N.B.	(506)648-4774	Charlottetown, P.E.I.	(902)566-7070

**BUS SERVICE**

1. ACADIAN LINES LTD.

Amherst, N.S.	(902)667-8435	Sydney, N.S.	(902)564-5533
Antigonish, N.S.	(902)863-6900	Truro, N.S.	(902)895-3833
Kentville, N.S.	(902)678-2000	Yarmouth, N.S.	(902)742-5131
New Glasgow, N.S.	(902)755-5700		

2. ISLAND TRANSIT Charlottetown, P.E.I. (902)892-6167

3. MACKENZIE BUS LINE LTD. Bridgewater, N.S. (902)543-2491

4. SMT (EASTERN) LTD.

Bathurst, N.B.	(506)546-4380	Newcastle, N.B.	(506)622-0045
Campbellton, N.B.	(506)753-4244	Saint John, N.B.	(506)693-6504
Edmundston, N.B.	(506)735-8851	St. Stephen, N.B.	(506)466-1368
Fredericton, N.B.	(506)455-3303	Woodstock, N.B.	(506)328-2245
Moncton, N.B.	(506)855-2280	Charlottetown, P.E.I.	(902)894-9524

5. TERRATRANSPORT CN ROADCRUISER SERVICE St. John's, Nfld. (709)737-5915



**COURIER EXPRESS**

1. ABEL COURIER Halifax, N.S. (902)422-1664
2. ACTION DELIVERY AND MESSENGER SERVICE Halifax, N.S. (902)422-7467
3. DHL INTERNATIONAL EXPRESS LTD.  
Dartmouth, N.S. (902)469-8891/92 Saint John, N.B. (506)696-4119  
Mount Pearl, Nfld. (709)364-5201
4. DRURYS TRANSFER  
Fredericton, N.B. (506)459-5151 Saint John, N.B. (506)652-3830  
Moncton, N.B. (506)382-7257 Sussex, N.B. (506)433-4704
5. EXPRESS AIRBORNE Dartmouth, N.S. (902)465-2357
6. GELCO EXPRESS LTD.  
Fredericton, N.B. (506)454-7190 Dartmouth, N.S. (902)469-6321  
Moncton, N.B. (506)382-8557 St. John's, Nfld. (709)726-2641  
Saint John, N.B. (506)642-2611 Charlottetown, P.E.I. (902)892-6200  
Halifax, N.S. (902)469-6321
7. LOOMIS COURIER SERVICE LTD.  
Fredericton, N.B. (506)455-4097 Sydney, N.S. (902)539-8278  
Moncton, N.B. (506)854-3304 Charlottetown, P.E.I. (902)892-2031  
Saint John, N.B. (506)657-5015 Gander, Nfld. (709)651-3929  
Halifax, N.S. (902)463-7666 St. John's, Nfld. (709)753-3929
8. MCKENNA'S EXPRESS Charlottetown, P.E.I. (902)892-3615
9. METROPOL COURIER St. John's, Nfld. (709)579-2051
10. PUROLATOR COURIER  
Bathurst, N.B. (506)548-4451 Truro, N.S. (902)895-7951  
Dieppe, N.B. (506)382-3321 Anywhere in Nova Scotia (800)565-7640  
Fredericton, N.B. (506)453-9866 Charlottetown, P.E.I. (902)892-7664  
Saint John, N.B. (506)674-2236 St. John's, Nfld. (709)364-9200  
Dartmouth, N.S. (902)463-8114 Anywhere in Newfoundland (800)563-9400  
Sydney, N.S. (902)539-3604
11. Q & B TRANSFER & MESSENGER SERVICE St. John's, Nfld. (709)753-7578
12. SAMEDAY COURIER SERVICE  
Moncton, N.B. (800)561-7967 New Glasgow, N.S. (902)752-2031

Bathurst, N.B. (506)548-4401  
Fredericton, N.B. (506)453-7500  
Hartland, N.B. (506)375-4573  
Moncton, N.B. (506)384-1688  
Saint John, N.B. (506)674-1283  
Kentville, N.S. (902)678-0550  
Halifax/  
Dartmouth, N.S. (902)469-9293

Port Hawkesbury, N.S. (902)625-3015  
Sydney, N.S. (902)564-6114  
Truro, N.S. (902)895-0551  
Charlottetown, P.E.I. (902)894-5354  
Corner Brook, Nfld. (709)634-4104  
Grand Falls, Nfld. (709)489-4104  
St. John's, Nfld. (709)364-4104

## SECTION IX - SOURCES OF FURTHER INFORMATION

### A. FEDERAL GOVERNMENT CONTACTS

The Government of Canada maintains regional offices throughout Canada and consulates in key American cities in order to assist Canadian exporters.

IN CANADA contact should be made with regional trade officers:

Department of External Affairs - U.S. Trade and Investment Development Bureau  
125 Sussex Drive tel: (613)993-5911  
Ottawa, Ontario K1A 0G2 or (613)993-7343

#### Department of Regional Industrial Expansion

- Moncton, New Brunswick tel: (506)857-6400  
P.O. Box 1210 Local Offices:  
Assumption Place Bathurst tel: (506)548-8907  
770 Main Street E1C 8P9 Fredericton tel: (506)452-3124  
Saint John tel: (506)648-4791
  
- St. John's, Newfoundland tel: (709)772-5511  
P.O. Box 8950 Local Offices:  
Parsons Building Corner Brook tel: (709) 634-4477  
90 O'Leary Avenue A1B 3R9 Goose Bay tel: (709) 896-2741
  
- Halifax, Nova Scotia tel: (902)426-2018  
P.O. Box 940, Station M Local Office:  
1496 Lower Water Street B3J 2V9 Sydney tel: (902)564-7007
  
- Charlottetown, P.E.I tel: (902)566-7400  
P.O. Box 1115  
Confederation Court Mall  
134 Kent Street, Suite 400 C1A 7M8

IN THE UNITED STATES: Names, phone numbers and addresses of consular officials in various U.S. locations are listed in the "Business Directory of Canadian Trade Representatives Abroad" (Call (800)267-8376 to obtain a copy.)

### B. EXPORT COUNSELLING AND DOCUMENTATION ASSISTANCE

First time exporters or exporters facing a specific problem can seek direction or assistance from External Affairs Canada's Export Information Division by calling:

"Info Export Hotline" tel: (800)267-8376

- Export permit requirements and applications (if required) are available from:

Export Controls Division - Special Trade Relations Bureau  
Department of External Affairs tel: (613)996-2387  
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Information relating to customs requirements and other access considerations for Canadian goods exported to the United States and on U.S. labelling requirements for products is available from:

- Market Entry Section - U.S. Marketing Division  
Department of External Affairs  
Ottawa, Ontario K1A 0G2 tel: (613)993-7484

Additional information is available from Regional trade officers. See page 75.

#### C. PROVINCIAL GOVERNMENT TRADE ASSISTANCE

The Governments of New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia and Prince Edward Island can provide assistance and advice to exporters as well.

Province of **New Brunswick**  
Department of Commerce and Technology  
P.O. Box 6000,  
Fredericton, New Brunswick E3B 5H1  
tel: (506)453-2875

Province of **Nova Scotia**  
Department of Development  
P.O. Box 519  
Halifax, Nova Scotia B3J 2R7  
tel: (902)424-8920

Government of **Newfoundland**  
Department of Development  
Atlantic Place,  
St. John's, Newfoundland A1C 5T7  
tel: (709)576-2790

**P.E.I.** Development Agency  
West Royalty Industrial Park  
Charlottetown, P.E.I. C1E 1B0  
tel: (902)566-4222

#### D. TRANSPORTATION AND DISTRIBUTION ADVISORY COUNSELLING

Exporters in Atlantic Canada can seek assistance on transportation and distribution problems from:

Atlantic Provinces  
Transportation Commission  
P.O. Box 577  
Moncton, New Brunswick E1C 8L9  
tel: (506)857-2820

Physical Distribution Advisory Service  
236 St. George Street, Suite 315  
Moncton, New Brunswick E1C 1W1  
tel: (506)855-0038

Department of External Affairs  
U.S. Trade and Investment  
Development Division  
125 Sussex Drive  
Ottawa, Ontario K1A 0G2  
tel: (613)993-7343

Department of External Affairs  
Transportation Division  
125 Sussex Drive  
Ottawa, Ontario K1A 0G2  
tel: (613)996-0446

## E. HELPFUL DOCUMENTS

Copies of studies exploring potential export opportunities for Canadian manufacturers as well as pocket sized reference guides explaining the intricacies of selling in export markets are available from:

- "Info Export Hotline" tel: (800)267-8376
- or - Department of External Affairs tel: (613)995-6720  
Trade Publications - Distribution (SCS)  
Cultural and Public Information Bureau  
125 Sussex Drive  
Ottawa, Ontario K1A 0G2 Charge: Free

The single most helpful transportation directory for Atlantic Canada shippers is:

- Atlantic Provinces Transportation Directory, 1985-88-Charge: \$35.00  
  
Atlantic Provinces - Transportation Commission  
P.O. Box 577  
Moncton, N.B. E1C 8L9 tel: (506)857-2820

This directory is designed to assist firms doing business in the Atlantic Provinces with information covering highway, rail and water. It includes: a highway carrier routing guide and a section on small parcel services; a listing of the general freight carrier licenses; a listing of specific commodity and contract motor carrier licenses; information on sufferance warehouses, customs brokers, pool car/freight forwarder services and claims procedures; a highway size and weight chart; and, a highway distance table. Information on highway overhead clearances, dangerous goods regulations, ports and harbours, and ferry and coastal shipping services is also provided.

Other publications of interest include:

- Agriculture Canada, A Handbook to Facilitate the Distribution of Agricultural Products to International Markets, Food Processing and Distribution Division, Market Development Directorate, Marketing and Economics Branch, Ottawa, Ontario, undated.
- Directory of Ocean Containership Services - Charge: Free  
  
Atlantic Provinces Transportation Commission  
P.O. Box 577  
Moncton, New Brunswick E1C 8L9 tel: (506)857-2820

Revised approximately every 18 months, this free publication lists all ocean containership and conventional steamship services available between the ports of Saint John-Halifax and world ports including service to U.S. eastern, gulf and west coast ports.

## **TRANSPORTATION SELECTION CHECK LIST**

Information in the preceding sections has been designed to help you evaluate the transportation alternative best suited to your particular company's needs for shipping to markets in the Northeastern states and other parts of the United States. The following list of questions you should be asking yourself, your customers, and transportation suppliers will help you organize your U.S. transportation as simply as possible.

### **Questions For Your Customer**

- Is the customer willing to pay for freight and duty charges on top of the cost of the goods or does he want an all-inclusive delivered price quote?
- Does the customer prefer to arrange and pay for the transportation himself?
- How urgently (within how many days) is the shipment required?
- Is the customer willing to pay premium rates for urgent deliveries?
- Will the customer slightly increase or decrease the order size to fit standard shipping sizes such as pallets or containers, or allow you to take advantage of better rates in higher rate breaks, or to allow you to avoid paying minimum charges?
- Does the customer have space available in his own private fleet of trucks returning from having delivered his own products to customers in Atlantic Canada?
- Can the customer recommend a good transportation organization with which he is already doing substantial business and receiving discounts?
- Can the customer arrange consolidation of your shipment with various other shipments he is receiving from Atlantic Canada at a lower freight rate?
- Does your customer have (and wish to use) his own rail siding or is he located sufficiently near to a major airport to make air transportation viable?

### **Questions to Ask Yourself**

- Is a capable person within your firm responsible for paying regular attention to the export transportation and distribution function?
- Have you researched each movement to determine the most efficient methods of transportation, including investigation of new or innovative methods?

- Are you aware of transportation regulations that affect your company, such as the rules and permit requirements that apply to the operation of a private fleet and dangerous goods regulations?
- Have you determined if your product must be specially labelled for U.S. sale?
- Have you checked with all your production departments or sales people to see if there are several shipments going to the same city (or points nearby) which can be consolidated into a larger load?
- Is there another nearby company that might be interested in pooling shipments with you to get a better rate?
- Have you prepared an accurate description of your goods so that they may be properly classified by carriers and U.S. customs officials?
- Is your product susceptible to damage and does it require special packaging or crating and insurance for a long distance haul?
- Can your product be knocked down and packaged as compactly as possible or even be redesigned to increase weight per cubic foot?
- If you have your own fleet of trucks, and if you are thinking of using your own fleet for a U.S. shipment, have you worked out a "per mile" truck operating cost to help you determine whether rates charged by carriers and intermediaries are more expensive than doing it yourself, and will you be able to present all permits including proof of insurance to U.S. officials?
- Is your plant equipped with a rail siding or located near an airport?
- If you are unsure as to which transportation service organizations are best for you, have you checked with colleagues in your industry or with transportation consultants including the Atlantic Provinces Transportation Commission?
- Do your sales forecasts allow you to offer carriers large and/or regular volumes over time in return for lower rates?
- Can you prepare all of the necessary export documentation yourself or would you feel more comfortable having an intermediary do it on your behalf for a small fee?
- Have you compared rates in this report and determined whether or not services are available so you don't waste time calling companies who cannot or will not haul your freight?

- Having answered all of these questions, which transportation alternative is best for you and which kind of transportation companies should you be calling upon?

#### Questions For or About Carriers and Intermediaries

- Is there more than one company offering service on a particular route or between city pairs and, if not, are alternate routings and carriers available?
- Have you checked with more than one carrier before making a decision to ship?
- Have you included shippers' agents and freight forwarders in your evaluation?
- Does the carrier have legally licensed operating authority to haul goods on the route?
- Is the company well established (i.e., does it have a track record)?
- Does the company offer:
  - direct routing through the New Brunswick/Maine border?
  - through bills of lading?
  - proper equipment on demand?
  - computerized shipment tracing?
  - a guaranteed delivery schedule?
  - sufficient insurance coverage [liability]?
  - discount plans?
  - customs brokerage and export documentation services?
  - other unique services?
- Have you tried to negotiate freight rates and services with carriers and asked for discounts rather than simply accepting quoted information?
- Will the goods be shipped directly from origin to destination by the same carrier, or if not, how many (and which) carriers will be involved?
- Does your shipment have to be ready by a certain deadline to meet a ferry sailing schedule or other constraint?
- At what date and time will the transportation supplier pick up your goods and when can the customer expect to receive them?
- If you are using air transport, by what time does the airline want you to bring the goods to the airport?



- If several carriers are to be involved, who has the final responsibility (liability) for the safe delivery of the goods?
- Can somebody in your industry association or a colleague in your community give the transportation company a good reference (or have you asked the company for references)?
- Has the company quoted you an all-inclusive rate and guaranteed delivery time? (Avoid companies that will not commit themselves to a rate or that will let you know how much the cost is after the fact.)
- What extra costs (if any) will you have to incur beyond the cost quoted?
- Are you satisfied that the transportation company rather than your company will be fully liable for the safe delivery of the goods or, that if you are liable, you are paying lower reduced value rates?
- Have you advised your customer when the goods can be expected so that he will be prepared to unload them and thereby avoid possible penalties?

#### **Questions to Ask After the Movement**

- Did the customer receive the shipment on time and in good order?
- If damage has occurred have you submitted a claim (or notice of intent to submit a claim) to the carrier as quickly as possible in writing providing particulars of origin, destination, date of shipment of the goods and the estimated amount claimed?
- Do your customers have any suggestions or complaints which will facilitate future shipments?
- After you have received payment for the goods and have paid all transportation and related charges, did you make a profit on the shipment?
- Have you audited your waybills for potential cost savings due to invoicing errors?
- If you lost money, have you analyzed what went wrong to see if there is a better shipping arrangement that can be made for the next time?
- If you used an intermediary for your first few shipments, are you now familiar enough with the territory, or are your sales volumes growing enough for you to deal with carriers directly?
- When using a carrier or intermediary on subsequent occasions are you comparing current rate quotes to past ones to make sure you are paying no more than you did the last time?

- Have you explored the possibility of subscribing to computerized transportation service and rate information systems?
- After using a transportation organization for several shipments, have you re-evaluated other organizations to see if you are still getting the best rates and service?
- If a transportation supplier advises you of a rate increase have you checked with others to determine if they might be less expensive?
- If you have regular movements, and are knowledgeable of your commodity characteristics and service requirements, have you considered negotiating specific commodity rates (as opposed to class rates) with common carriers?
- Is it possible to establish shipping policies i.e., minimum shipment/order size to help reduce transport costs?
- Are your sales within a region growing enough for you to consider larger volume shipment consolidation to a central warehouse for redistribution to your growing list of customers?
- Are you reading trade and transportation publications, and generally keeping your eyes open for new, innovative, and perhaps cheaper transportation alternatives?
- Are you keeping abreast of changes to the transportation environment to determine the opportunities and threats that may affect your company?

## GLOSSARY

**accessorial service** - a service rendered in addition to the physical transportation service (e.g., heating, refrigeration, storage, packing)

**backhaul** - to return over part of a route which has already been travelled.

**bonded goods** - goods deposited in a bonded warehouse.

**bonded warehouse** - a warehouse in which goods can be placed without the payment of import duties and taxes until such time the goods are withdrawn for delivery or export.

**cartage** - hauling freight from the shipper's dock to the carrier's origin terminal and from the carrier's destination terminal to the consignee's dock.

**class commodity** - a general rate for goods with similar characteristics falling within a broad classification.

**common carrier** - a carrier who is licensed to carry all goods offered to it within the terms of its operating authority for compensation.

**container on flat car (C.O.F.C.)** - surface transportation of an ocean freight container on a railway flat car from an inland origin to an ocean port of exit or to an inland destination from an ocean port of entry.

**density** - the weight of an article per cubic unit of measure

**free on board (F.O.B.)** - loaded aboard a carrier's vehicle at the point at which responsibility for risk and expense passes from seller to buyer.

**freight all kinds (F.A.K.)** - general unclassified freight

**freight forwarder** - a company which provides various services to shippers including the assembly and consolidation of shipments, and subsequent arrangement of sea, land, air or intermodal transportation.

**gateway** - the point at which freight is interchanged or interlined between two carriers or at which a carrier joins two operating authorities for the provision of through service.

**interlining** - the transference of freight from one carrier to another to allow for the point to point transportation of goods.

**liability** - legal and/or financial responsibility for the safe, damage-free delivery of goods.

**physical distribution management** - the activities concerned with the efficient movement of raw materials from the sources of supply to production and finished products to the customer including transportation, warehousing, materials, handling, packaging, inventory control, order processing, sales forecasting and customer service.

**released value rates** - special low rates offered by certain types of carriers in return for their being released from liability for damage by the shipper.

**shipper's agent** - an intermediary who specializes in and arranges intermodal transportation on the shipper's behalf.

**terms of sale** - arrangements between seller and buyer specifying the point at which responsibilities for freight, duty, insurance and any other costs passes from seller to buyer (e.g. F.O.B., C.I.F., etc... See page 3 and 4).

**through bill of lading** - a single bill of lading presented by an issuing carrier covering the door-to-door movement of goods.

**tracing** - the act of determining the physical location of goods in transit.

**trailer on flat car (T.O.F.C.)** - transportation by rail of a highway trailer to/from railway intermodal terminals (also known as piggyback).

**waybill** - a transportation document showing details for each shipment.

Sources: - Canadian Institute of Traffic and Transportation  
- E. M. LUDWICK & ASSOCIATES INC.

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20037565 0

BIBLIOTHEQUE A E

DOCS

CA1 EA75 86S33 EXF

Shipping to Northeastern States  
other U.S. markets : transportat  
hints for exporters in New  
Brunswick, Newfoundland,  
43246381



60984 81800



---

Études du marché  
des États-Unis

No 31

---

# **Expéditions de marchandises vers le nord-est et les autres régions des États-Unis - Conseils pratiques à l'usage des exportateurs du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard**



MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES  
DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE  
ET DE L'INVESTISSEMENT - ÉTATS-UNIS

EXPÉDITION DE MARCHANDISES VERS LE NORD-EST  
ET LES AUTRES MARCHÉS DES ÉTATS-UNIS - CONSEILS PRATIQUES  
À L'USAGE DES EXPORTATEURS DU NOUVEAU-BRUNSWICK, DE  
TERRE-NEUVE, DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE ET DE L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Rapport final  
le 31 mars 1986

47-265-187

Par : E.M. LUDWICK & ASSOCIATES INC.  
en collaboration avec la  
COMMISSION DES TRANSPORTS DES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE

AVANT-PROPOS

MESSAGE DU MINISTRE DU COMMERCE EXTERIEUR

Notre gouvernement accorde une très grande importance à l'accroissement des exportations vers les Etats-Unis et l'ensemble du monde. Il existe un lien important et très réel entre notre avenir et nos exportations vers les Etats-Unis. Plus des trois quarts de nos exportations sont acheminées vers ce pays. En outre, trois millions d'emplois canadiens dépendent de ce commerce.

Ce rapport a été commandé par mon Ministère, avec l'appui des provinces du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Ile-du-Prince-Edouard ainsi que du ministère de l'Expansion économique régionale. Il aidera les exportateurs, expérimentés ou nouveaux, des provinces de l'Atlantique qui désirent accroître leurs ventes, en leur fournissant de meilleurs renseignements sur les modes de transport les plus économiques pour l'expédition de leurs produits.

Cette publication à caractère pratique décrit les diverses options possibles pour le transport et permet ainsi aux exportateurs de choisir les moyens les plus efficaces et les plus rentables d'expédier leurs marchandises. Elle comprend également des conseils pour les exportations n'importe où aux Etats-Unis, même si elle traite surtout des expéditions vers le nord-est de ce pays, destination d'environ 80% des envois des provinces de l'Atlantique aux Etats-Unis. Les sections III à VI présentent une étude province par province.

Je désire remercier de leur contribution et de leur aide précieuse les nombreuses entreprises canadiennes consultées pendant la rédaction de ce rapport ainsi que les fonctionnaires des divers gouvernements provinciaux et du ministère de l'Expansion industrielle régionale.

J'ose espérer que ce rapport vous aidera à trouver d'autres débouchés.

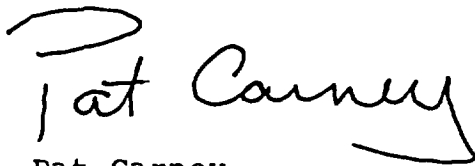
  
Pat Carney

TABLE DES MATIERES

	PAGE
<b>SOMMAIRE</b>	i
<b>INTRODUCTION</b>	ii
<b>SECTION I</b>	
- <b>IMPORTANCE DE LA GESTION DU TRANSPORT POUR LA VENTE AUX ETATS-UNIS</b>	1
A. Coût du transport, en fonction du prix à la livraison	1
B. Conditions de vente	2
C. Evaluation et emploi rentable des services de transport	5
<b>SECTION II</b>	
- <b>OPTIONS DE TRANSPORT OFFERTES AUX EXPEDITEURS DES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE DESIREUX D'EXPORTER AUX ETATS-UNIS</b>	10
A. Faire appel à son propre personnel ou à une firme indépendante pour gérer le transport des exportations à destination des États-Unis	10
B. Assurer soi-même le transport - transport privé	11
C. Traiter directement avec les transporteurs - emploi de ressources internes	12
- Fret aérien	13
- Transport routier - Transporteurs publics	15
- Transport routier - Camionneurs indépendants, propriétaires-exploitants et camionneurs en quête d'un chargement de retour	15
- Transport ferroviaire	16
- Transport maritime - Traversiers	17
- Transport maritime - Porte-conteneurs de haute mer	17
- Services intermodaux	18
D. Confier la gestion du transport des exportations à un organisme distinct - Intermédiaires	19
- Transitaires	20
- Agents d'expéditeurs	21
- Courtiers en camionnage	22
E. Organiser le transport	22
<b>SECTION III</b>	
- <b>EXPORTATION DE PRODUITS DU NOUVEAU-BRUNSWICK AUX ETATS-UNIS</b>	27
A. Pratiques en usage par les exportateurs du Nouveau-Brunswick	27
B. Choix d'un mode de transport pour les exportations à destination des États-Unis	33
C. Comparaison des coûts en fonction des points de départ et de destination	34
D. Délais d'acheminement	37



<b>SECTION IV</b>	-	<b>EXPORTATION DE PRODUITS DE TERRE-NEUVE AUX AUX ÉTATS-UNIS</b>	<b>38</b>
	A.	Pratiques en usage par les exportateurs à Terre-Neuve	
	B.	Choix d'un mode de transport pour les exportations à destination des États-Unis	<b>41</b>
	C.	Comparaison des coûts en fonction des points de départ et de destination	<b>42</b>
	D.	Délais d'acheminement	<b>44</b>
<b>SECTION V</b>	-	<b>EXPORTATION DE PRODUITS DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE AUX ÉTATS-UNIS</b>	<b>45</b>
	A.	Pratiques en usage par les exportateurs en Nouvelle-Écosse	<b>45</b>
	B.	Choix d'un mode de transport pour les exportations à destination des États-Unis	<b>47</b>
	C.	Comparaison des coûts en fonction des points de départ et de destination	<b>49</b>
	D.	Délais d'acheminement	<b>52</b>
<b>SECTION VI</b>	-	<b>EXPORTATION DE PRODUITS DE L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD AUX ÉTATS-UNIS</b>	<b>53</b>
	A.	Pratiques en usage par les exportateurs à l'Île-du-Prince-Édouard	<b>53</b>
	B.	Choix d'un mode de transport pour les exportations à destination des États-Unis	<b>56</b>
	C.	Comparaison des coûts en fonction des points de départ et de destination	<b>58</b>
	D.	Délais d'acheminement	<b>60</b>
<b>SECTION VII</b>	-	<b>AUTRES CONSIDÉRATIONS</b>	<b>61</b>
	A.	Emballage de la marchandise exportée aux États-Unis	<b>61</b>
	B.	Marchandises dangereuses	<b>61</b>
	C.	Documentation des exportations	<b>62</b>
	D.	Milieu évolutif des transports au Canada	<b>64</b>
<b>SECTION VIII</b>	-	<b>RÉPERTOIRE SOMMAIRE DES TRANSPORTEURS ET ORGANISATIONS DE SERVICES DE TRANSPORT</b>	<b>65</b>
	A.	Transport aérien	<b>65</b>
	B.	Transport routier public	<b>66</b>
	C.	Camionneurs indépendants, propriétaires- exploitants et camionneurs en quête d'un chargement de retour	<b>69</b>
	D.	Transport ferroviaire	<b>70</b>
	E.	Transport maritime	<b>70</b>
	F.	Transitaires internationaux	<b>75</b>
	G.	Transitaires aériens	<b>75</b>
	H.	Courtiers en douane américains	<b>76</b>
	I.	Agents d'expéditeurs	<b>76</b>
	J.	Courtiers en camionnage	<b>76</b>
	K.	Services de petits colis	<b>76</b>
<b>SECTION IX</b>	-	<b>SOURCES DE RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES</b>	<b>80</b>
<b>LISTE DE CONTRÔLE RELATIVE AU CHOIX D'UN MODE DE TRANSPORT</b>			<b>84</b>
<b>GLOSSAIRE</b>			<b>89</b>

## SOMMAIRE

Les compagnies du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Ile-du-Prince-Edouard ont exporté aux États-Unis des biens et services d'une valeur de près de 3 milliards de dollars en 1984, et la majorité de ces envois se sont faits par camion, allant dans une proportion de 80 p. 100 aux neuf États du nord-est, à savoir le Connecticut, le Maine, le Massachusetts, le New Hampshire, le New Jersey, l'État de New York, la Pennsylvanie, le Rhode Island et le Vermont. On trouvera aux sections III à VI du présent rapport un exposé détaillé des exportations vers ces États et vers d'autres parties des États-Unis, en fonction du mode de transport employé.

Le présent rapport a pour objet d'aider les nouveaux exportateurs du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Ile-du-Prince-Edouard à accroître leurs possibilités de vente, en leur faisant mieux comprendre l'importance du transport. C'est un guide pratique qui aide l'exportateur à décider du mode d'expédition le plus rentable, en lui fournissant la description des diverses options offertes. On y explique également comment se renseigner sur les services de transport et se les procurer. Le présent rapport traite de divers modes de transport et de la façon dont certaines compagnies des provinces de l'Atlantique emploient les services de transport actuels pour exporter leurs produits avec succès. Il aborde également les transports dans le contexte particulier à chaque province et fait la comparaison de leurs coûts respectifs pour faciliter la tâche du nouvel exportateur.

Un arbre décisionnel indique les étapes à franchir pour parvenir à une décision : il guidera l'exportateur dans la recherche et le choix de ses services de transport. Enfin, une liste de contrôle aidera l'expéditeur à confirmer la pertinence de son choix.

Le présent rapport a été préparé pour la Direction générale de l'expansion du commerce et de l'investissement - États-Unis du ministère des Affaires extérieures, ainsi que pour les consulats généraux du Canada à Boston, New York, Philadelphie, Atlanta, Los Angeles et San Francisco, avec l'appui des provinces du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Ile-du-Prince-Edouard et des bureaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale dans ces quatre provinces.

## INTRODUCTION

Le présent rapport a pour objet d'aider et d'encourager les entreprises des provinces de l'Atlantique qui désirent augmenter leurs ventes dans les Etats du nord-est et des autres régions des Etats-Unis. Il indique les modes de transport accessibles aux expéditeurs des provinces de l'Atlantique et donne des renseignements susceptibles d'aider ces derniers à décider du mode qui leur convient le mieux. Il devrait en outre s'avérer utile à ceux qui, exportant déjà vers les Etats-Unis, désirent mieux connaître les modes de transport accessibles.

La présente étude conjugue plusieurs éléments importants. L'exportateur y trouvera une description des genres de services de transport accessibles aux expéditeurs des provinces de l'Atlantique, ainsi que certaines de leurs caractéristiques les plus importantes. Un examen complet des compagnies de transport en exploitation a permis de dresser un répertoire pratique des transporteurs et des intermédiaires. Les expéditeurs trouveront en outre ci-joints une liste utile de personnes-ressources au sein de la Fonction publique et un bref exposé de l'expérience acquise par plusieurs expéditeurs des provinces de l'Atlantique qui font affaire aux Etats-Unis, ainsi que les recommandations de certains d'entre eux en matière de gestion des transports. Voici en bref les principales observations et recommandations énoncées aux pages qui suivent.

Les compagnies du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Ile-du-Prince-Edouard qui désirent exporter vers les Etats du nord-est et d'autres régions des Etats-Unis ont plusieurs options à leur disposition, tout dépendant de l'importance de leurs envois.

1. Les compagnies expédiant des documents et des petits colis urgents qui ne pèsent pas plus de deux livres constateront, en règle générale, que les messageries leur assurent le service le plus efficace et le plus rentable, peu importe le point de départ dans les provinces de l'Atlantique. Par ailleurs, s'ils se trouvent dans une ville où il y a un aéroport important, les messageries aériennes constituent une option concurrentielle.
2. Dans le cas des envois de 100 lb, les tarifs et services des compagnies aériennes et des transporteurs routiers sont concurrentiels, les uns étant parfois moins coûteux que les autres, tout dépendant de la destination. Toutefois, plus l'expéditeur est loin d'un aéroport, plus le transport aérien devient coûteux, puisqu'il faut transporter les marchandises par camion jusqu'à l'aéroport. L'expéditeur qui est assez loin de l'aéroport trouvera donc plus rentable et plus efficace de faire appel à un transporteur routier.
3. Lorsqu'un envoi pèse 1 000 lb ou plus, les transporteurs routiers constituent le moyen d'expédition le plus rapide et le moins coûteux pour la plupart des produits.
4. Lorsqu'on transporte un chargement par camion à destination des Etats du nord-est, il est plus rentable et plus efficace de traverser la

frontière du Nouveau-Brunswick et du Maine que de passer par le Québec ou l'Ontario. Il existe un bon choix de transporteurs offrant un service direct.

5. Dans la plupart des cas, les expéditeurs des provinces de l'Atlantique n'estiment pas économique d'employer leurs propres camions pour transporter des marchandises aux Etats-Unis.
6. Le transport ferroviaire et le transport intermodal rail-route ne peuvent vraiment concurrencer les transporteurs routiers que dans le cas des expéditeurs d'énormes volumes de fret de faible valeur, du genre matière première, à très grande distance.
7. Les expéditeurs de chargements complets pourraient trouver utiles de vérifier l'accessibilité occasionnelle et le coût d'emploi de services de cargos porte-conteneurs, lorsque le point de destination est très éloigné, Miami, Los Angeles ou San Francisco, par exemple.
8. Pour ce qui est des petits expéditeurs situés dans les régions rurales, où l'on peut devoir conjuguer divers modes de transport (camions et transporteurs aériens pour les envois urgents, par exemple), et dans les autres endroits où plusieurs expéditeurs produisent des marchandises d'exportation, les transitaires et les agents d'expéditeurs fournissant un service de groupage des envois sont parfois en mesure d'offrir de meilleurs tarifs que les transporteurs mêmes.
9. La réforme de la réglementation et le milieu évolutif des transports peuvent jouer en faveur des expéditeurs des provinces de l'Atlantique dont les envois de marchandises sont considérables et réguliers, ainsi que des petits exportateurs dont la prospérité fait grossir le fret de façon appréciable, et les aider à négocier une ristourne avec les transporteurs routiers et aériens avec qui ils traitent.

La section I du présent rapport traite de l'importance de la gestion du transport et démontre la simplicité relative de l'expédition de marchandises vers les marchés des Etats-Unis. On y examine l'importance du coût du transport, en fonction du prix à la livraison, ainsi que les diverses conditions de vente possibles dans le cas d'exportations à destination des Etats-Unis. La section renferme en outre des renseignements susceptibles d'aider l'exportateur à organiser le transport de ses marchandises aux Etats-Unis avec plus d'efficacité. La section II porte sur l'accessibilité et la pertinence des divers moyens de transport. Un arbre décisionnel et une liste de contrôle à l'intention du nouvel exportateur y sont inclus pour faciliter le choix et l'évaluation du moyen de transport.

Les quatre sections suivantes traitent des pratiques actuelles de transport (c'est-à-dire de la façon dont les marchandises sont transportées à l'heure actuelle). Elles relatent la réussite d'exportateurs actuels et résument les conseils pratiques offerts par ces derniers. On y trouve, sous forme schématique, les éléments à prendre en considération au moment de choisir un mode de transport, un tableau des coûts en fonction des points de départ et de destination des marchandises, selon les modes de

transport accessibles, et une table des délais d'acheminement usuels pour la marchandise en provenance du Nouveau-Brunswick (section III), de Terre-Neuve (section IV), de la Nouvelle-Ecosse (section V) et de l'Ile-du-Prince-Edouard (section VI). La section VII indique des considérations complémentaires dans le cas des exportations vers les Etats-Unis, notamment l'emballage, la manutention de marchandises dangereuses, les documents d'exportation et le milieu évolutif des transports.

Après avoir examiné les diverses questions touchant la vente et le transport, aux sections I et II, et passé en revue les options et leurs coûts relatifs, aux sections III à VI, l'exportateur devrait être en mesure de choisir le moyen de transport le plus efficace et le plus rentable. A ce stade, il pourra communiquer avec n'importe laquelle des compagnies de transport énumérées à la section VIII. Si, par ailleurs, il désire plus de renseignements sur les marchés, la gestion générale des transports et de la distribution ou tout mode ou moyen intermédiaire de transporter des marchandises aux Etats-Unis, il pourra s'adresser à l'une des sources complémentaires indiquées à la section IX. Une liste de contrôle détaillant les points dont il doit tenir compte au moment de prendre sa décision l'aidera à évaluer les modes de transport à sa disposition. Enfin, il trouvera en dernière page, un glossaire des termes du domaine.

## SECTION I - IMPORTANCE DE LA GESTION DU TRANSPORT POUR LA VENTE AUX ETATS-UNIS

Le transport est l'un des premiers aspects à prendre en considération, lorsqu'on cherche à pénétrer les marchés américains. S'étant informé des tarifs de fret, des horaires, des documents requis et des services et matériel de transport à sa disposition, l'exportateur éventuel a tous les atouts qu'il lui faut pour préparer une offre propre à lui gagner la clientèle de l'acheteur approché.

Le coût du transport peut être aussi important que tous les autres frais d'entreprise. Les firmes des provinces de l'Atlantique peuvent donc augmenter leur capacité concurrentielle sur le marché américain des exportations :

- en reconnaissant la gestion des services de transport comme un élément important de leurs frais, qu'il leur est possible de maîtriser pour devenir plus concurrentielles et grossir leurs profits;
- en affectant le personnel nécessaire à la gestion de la fonction de transport ou en retenant les services de spécialistes indépendants, qui leur donneront des conseils ou agiront en leur nom, et
- en faisant des recherches soignées et complètes sur les modes de transport accessibles.

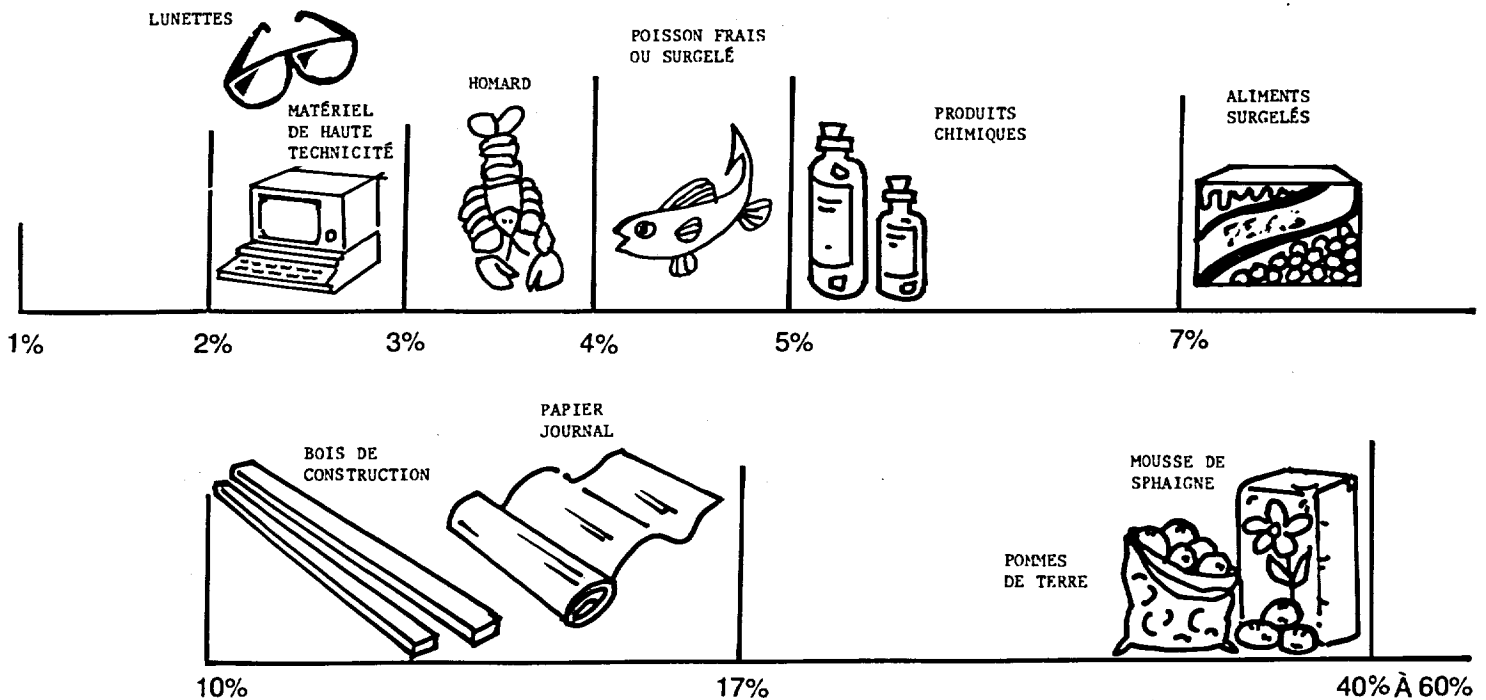
### A. COUT DU TRANSPORT, EN FONCTION DU PRIX A LA LIVRAISON

Pour se tailler une niche ou conserver leur place sur les marchés américains, les produits des expéditeurs des provinces de l'Atlantique doivent être concurrentiels par leur prix ou par leur qualité, voire à ces deux plans. Peu importe que le prix cité par l'exportateur tienne ou non compte de tous les frais de transport de porte à porte, le coût final supporté par l'acheteur comprend le coût du transport de la marchandise de son point de production à son point d'usage final. En conséquence, le coût du transport peut influencer beaucoup sur la position concurrentielle d'une firme, surtout lorsqu'il représente une proportion assez élevée du prix final du produit à la livraison.

Tout dépendant de la valeur du produit expédié, le ratio du coût du transport au prix final à la livraison peut varier beaucoup. Comme le montre le schéma ci-après, les expéditeurs des provinces de l'Atlantique estiment que le coût du transport peut représenter de 2 p. 100 à 5 p. 100 du prix à la livraison d'articles de grande valeur, tels le matériel électronique de haute technicité, les produits ophtalmiques, le homard et le poisson frais ou surgelé, de 7 p. 100 à 10 p. 100 du prix à la livraison des aliments surgelés et jusqu'à 50 p. 100 de celui des marchandises de moindre valeur, telles les pommes de terre et la mousse de sphaigne.

Les expéditeurs des provinces de l'Atlantique doivent cependant prendre note que, bien que le ratio du coût du transport au prix à la livraison de leurs produits sur les marchés américains puisse être assez faible, la somme de leurs frais annuels de fret peut faire du coût du transport un des principaux postes de dépenses.

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



**B. CONDITIONS DE VENTE**

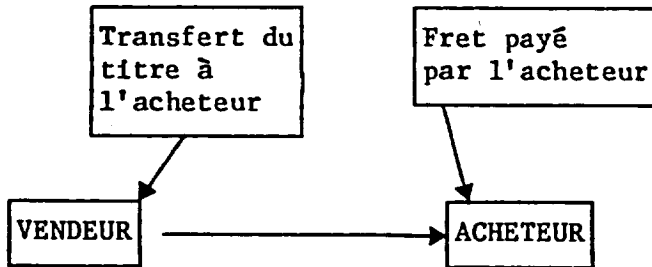
Les conditions de vente peuvent influencer beaucoup sur la capacité de la firme d'évaluer ses coûts de transport véritables et, en fin de compte, sur sa capacité concurrentielle. Ainsi, la firme qui laisse aux destinataires des produits ou à ses clients le soin d'organiser le transport et de régler les 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.

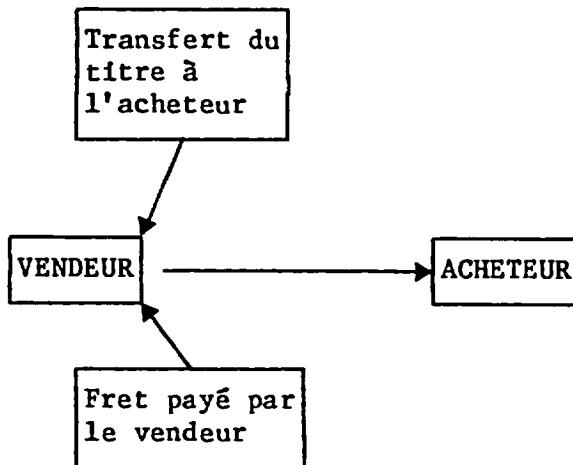
## EFFET DES CONDITIONS DE VENTE SUR LA DISTRIBUTION

### (1) Conditions de vente : F.O.B. AU DÉPART, FRET À L'ACHAT EN PORT D'Œ



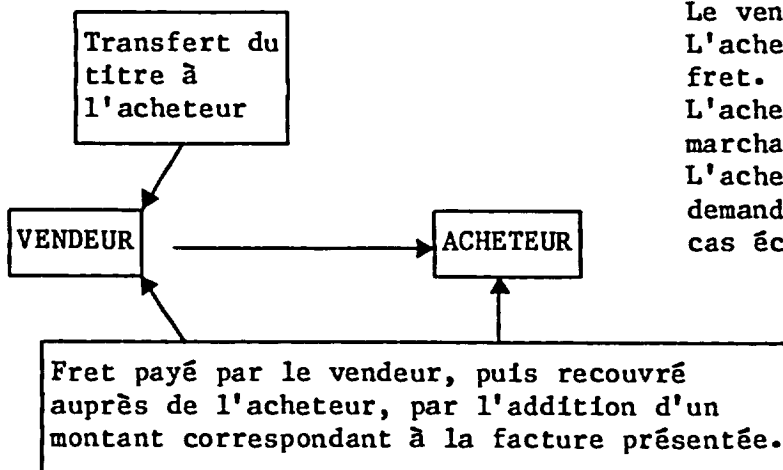
L'acheteur paie le fret.  
L'acheteur supporte le coût du fret.  
L'acheteur possède les marchandises en transit.  
L'acheteur présente une demande d'indemnisation (le cas échéant).

### (2) Conditions de vente : F.O.B., FRET À LA VENTE



Le vendeur paie le fret.  
Le vendeur supporte le coût du fret.  
L'acheteur possède les marchandises en transit.  
L'acheteur présente une demande d'indemnisation (le cas échéant).

### (3) Conditions de vente : F.O.B. AU DÉPART, FRET À L'ACHAT EN IMPUTATION

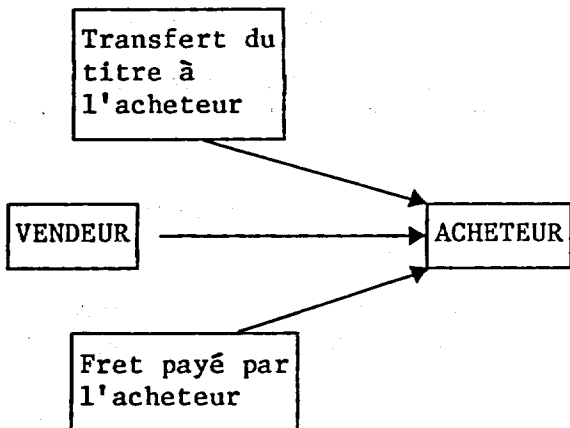


Le vendeur paie le fret.  
L'acheteur supporte le coût du fret.  
L'acheteur possède les marchandises en transit.  
L'acheteur présente une demande d'indemnisation (le cas échéant).

Source : Commission des transports des provinces de l'Atlantique

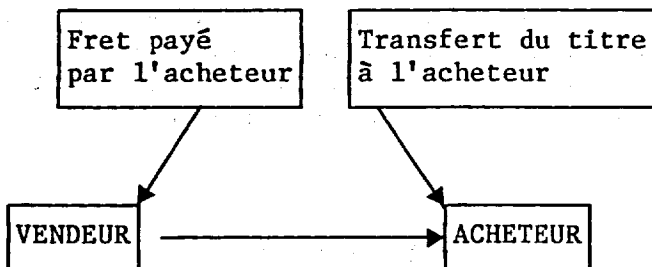


(4) Conditions de vente : F.O.B. À DESTINATION, FRET À L'ACHAT EN PORT D'ORIGINE



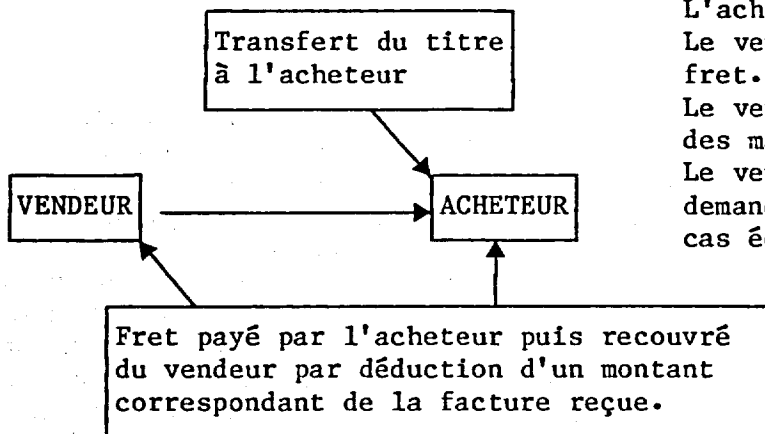
L'acheteur paie le fret.  
L'acheteur supporte le coût du fret.  
Le vendeur est propriétaire des marchandises en transit.  
Le vendeur présente une demande d'indemnisation (le cas échéant).

(5) Conditions de vente : F.O.B. À DESTINATION, FRET À LA VENTE (aussi désigné par la mention C.A.F. ou COÛT-ASSURANCE-FRET)



Le vendeur paie le fret.  
Le vendeur supporte le coût du fret.  
Le vendeur est propriétaire des marchandises en transit.  
Le vendeur présente une demande d'indemnisation (le cas échéant).

(6) Conditions de vente : F.O.B. À DESTINATION, FRET À LA VENTE EN REMISE



L'acheteur paie le fret.  
Le vendeur supporte le coût du fret.  
Le vendeur est propriétaire des marchandises en transit.  
Le vendeur présente une demande d'indemnisation (le cas échéant).

Par exemple, un exportateur du Nouveau-Brunswick dit faire toutes ses ventes aux États-Unis F.O.B. à l'usine. Toutefois, grâce à son expérience et à la compétence de son personnel de gestion du transport et des exportations, il peut informer ses clients du montant exact du coût du transport, des droits de douane et de l'assurance. Chaque client reçoit une facture

détaillant le prix du produit, les frais de transport, la prime d'assurance afférente, les droits de douane et tout autre frais précis. De la sorte :

1. le client sait exactement ce que lui coûtent les marchandises lui provenant de son fournisseur des provinces de l'Atlantique, avant et après l'envoi;
2. les droits de douane sont gardés au minimum, car le fabricant donne une description complète et exacte des produits et
3. le client est obligé à très peu d'efforts pour obtenir des marchandises d'un fournisseur des provinces de l'Atlantique, car l'exportateur s'occupe de tous les arrangements.

Les sections III, IV, V et VI donnent d'autres exemples de la façon dont les exportateurs du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Île-du-Prince-Édouard s'y prennent pour vendre et transporter leurs marchandises aux États-Unis. Toutefois, il est évident que les expéditeurs qui estiment le mieux vendre leurs marchandises aux États-Unis (et être les plus concurrentiels) sont ceux qui ont pris des mesures pour s'assurer qu'acheter à des fournisseurs situés dans les provinces de l'Atlantique est aussi facile que possible. Leur prospérité tient notamment au grand soin qu'ils apportent à la gestion du transport et de la distribution.

### C. EVALUATION ET EMPLOI RENTABLE DES SERVICES DE TRANSPORT

L'exportateur qui fait régulièrement l'évaluation des options offertes et s'aide des conseils pratiques donnés dans le présent rapport s'apercevra vite qu'il y a plusieurs dispositions qu'il peut prendre pour exporter ses marchandises à un coût de distribution global inférieur à celui auquel il peut s'attendre à prime abord.

#### 1. GROUPAGE DES ENVOIS

L'exportateur qui fait plusieurs envois par jour ou par semaine à un client, peut grouper ses marchandises en un seul envoi et faire ainsi des économies importantes. Le tarif des transporteurs comporte des frais minimaux de manutention qui sont facturés pour chaque envoi, peu en importe l'importance. Il arrive donc très souvent qu'on puisse doubler le volume ou le poids d'un chargement expédié à même distance, moyennant une augmentation égale à une petite fraction du coût initial seulement. L'exportateur peut réaliser des économies de 20 p. 100 à 50 p. 100, en groupant plusieurs envois en un seul. Ces économies doivent bien entendu être évaluées en fonction du coût possible d'un délai de livraison plus long et d'une hausse des frais d'entreposage et de contrôle des stocks.

#### 2. CALCUL ET UTILISATION DES SEUILS D'ESCOMPTE SUR LE POIDS

Autre aspect important du tarif de fret, plus particulièrement pour le camionnage et les messageries, le "seuil d'escompte sur le poids". Les frais unitaires d'un envoi peuvent diminuer à mesure que le poids de

celui-ci augmente en deçà de catégories pondérales établies. En effet, les transporteurs routiers assortissent habituellement un tarif fixe à chaque catégorie pondérale, jusqu'à concurrence de 500 lb. (Ils demanderont, p. ex., 50 \$ l'envoi pour les envois de 1 lb à 100 lb et 100 \$ pour ceux de 100 lb à 200 lb.) Au-delà de 500 lb, ils facturent en ¢/100 lb.

Par conséquent, l'exportateur peut dans le cas d'envois pesant moins de 500 lb, faire des économies unitaires considérables, en portant le poids de son envoi aussi près que possible du plafond de la catégorie. Par exemple, s'il en coûte 50 \$ pour un envoi de 1 lb à 100 lb, plus le poids de son envoi se rapproche des 100 lb, moins le coût réel par livre en est élevé.

En revanche, dans le cas des envois plus lourds, qui sont facturés en ¢/100 lb (2 000 lb ou plus, par exemple), l'exportateur ne peut faire d'économie tant que le poids de son envoi ne lui permet pas de bénéficier du tarif de la catégorie pondérale suivante. Ainsi, d'après le tarif applicable à la catégorie 100 du transport routier, il en coûte 28,35 ¢/100 lb, pour expédier un chargement de 2 000 lb à 4 999 lb d'Halifax à New York. À partir de 5 000 lb, le tarif applicable au transport routier entre ces deux villes s'établit à 27,06 ¢/100 lb. L'exportateur a donc tout avantage à essayer de porter le poids de son envoi au seuil lui donnant droit à un escompte additionnel, en ¢/100 lb.

La formule ci-dessous permet de déterminer rapidement les "seuils d'escompte sur le poids" (c.-à-d. les points à partir desquels il est plus avantageux d'expédier un plus gros envoi, facturable au tarif de la catégorie pondérale suivante) :

$$\frac{\text{Tarif inférieur} \times \text{poids minimal}}{\text{tarif supérieur}} = \text{Seuil d'escompte sur le poids}$$

### 3. DESCRIPTION DES MARCHANDISES EN VUE DE LEUR CATÉGORISATION EXACTE

L'exportateur doit savoir que beaucoup de transporteurs dressent leurs devis en fonction de catégories de marchandises, elles-mêmes établies par le groupage des marchandises présentant les mêmes particularités de transport. Ces catégories tiennent à la valeur, à la densité (poids par unité cube), aux risques de perte, d'avarie et de vol, aux considérations relatives à la concurrence et à la régularité et au volume de mouvements semblables. Très souvent, les marchandises peuvent être placées dans plus d'une catégorie. L'exportateur s'assurera donc d'être facturé à un tarif moindre :

1. en diminuant la responsabilité du transporteur au titre des pertes et avaries, c'est-à-dire en veillant à déclarer la nature et la valeur véritables du produit;
2. en changeant la configuration du produit à expédier (en l'envoyant en vrac plutôt qu'en emballages distincts, par exemple) et
3. en changeant l'emballage du produit (c'est-à-dire en l'envoyant en pièces détachées plutôt qu'assemblé).

Les firmes des provinces de l'Atlantique qui expédient déjà des marchandises à l'extérieur de leur localité savent possiblement que, bien que la plupart des tarifs nationaux de fret s'expriment en ¢/100 lb, les transporteurs ont également le droit, dans certains cas, de facturer à l'expéditeur de l'espace que celui-ci n'emploie pas vraiment. Les transporteurs en exploitation dans les provinces de l'Atlantique peuvent facturer 1 000 lb du pied courant, sur toute la longueur de la remorque, lorsque la forme ou les dimensions de la marchandise empêche pour ainsi dire le chargement d'autres marchandises ou qu'il faut garder l'envoi à l'écart des autres types de fret.

Bien que cette "surprime" ne s'applique pas dans le cas des envois aux Etats-Unis, les exportateurs devraient se rappeler que les transporteurs transfrontière tiennent compte de ces facteurs (c.-à-d. : forme inusitée, nécessité de garder à l'écart) dans la définition des catégories de marchandises et des tarifs afférents. Par conséquent, on ne répétera jamais trop que la présentation d'une description exacte et complète des marchandises aux transporteurs peut aider à obtenir des tarifs moindres.

#### 4. MAXIMISATION DE LA GESTION DE LA DISTRIBUTION PHYSIQUE

Bien que le présent rapport traite des divers moyens qui existent d'aider les expéditeurs des provinces de l'Atlantique à engager les coûts de transport les moins élevés possible, il importe de se rendre compte que la distribution efficace des marchandises va au-delà d'une réduction maximale du tarif de fret. Elle suppose qu'on calcule le coût global le moins élevé, compte tenu des exigences du service, pour amener la marchandise de l'usine au quai du client. Cette perception de la distribution sous forme d'un système intégré s'appelle le plus souvent "gestion de la distribution physique" et fait appel aux compromis. La baisse du coût de transport peut en effet se traduire par une augmentation des frais de maintien des stocks, surtout lorsqu'on se sert de modes de transport très lents. Par ailleurs, si l'on ne prend pas la précaution de bien emballer la marchandise ou de la mettre en caisse, de façon à la protéger, l'utilisation de certains modes de transport risque d'entraîner des pertes ou des avaries qui irriteront le client.

Il est particulièrement important pour les très gros expéditeurs, qui ont un grand choix d'options de transport et peuvent offrir de gros volumes aux transporteurs en échange de tarifs réduits, convenus d'un commun accord, d'analyser soigneusement le coût de la distribution physique. Dans le cas des petits expéditeurs des provinces de l'Atlantique, à qui s'adresse le présent rapport, il suffit habituellement de se renseigner sur les tarifs des divers transporteurs et de comparer ceux-ci en fonction des délais d'acheminement (et, bien entendu, de la qualité du service assuré).

Il suffit d'un exemple bien simple pour comprendre comment une telle analyse peut aider les expéditeurs à évaluer et à choisir les meilleures voies de distribution à partir des tarifs de transport et du coût de l'argent. Supposé, par exemple, le cas d'un fabricant de matériel électronique d'Halifax qui expédie chaque année 300 000 lb de marchandises à des clients à New York. Chaque jour, il produit 1 200 lb de matériel, dont la valeur d'exportation se situe aux environs de 5 000 \$. Or ce fabricant a établi qu'il peut, chaque jour ouvrable, expédier 1 200 lb de marchandises

par air ou par transporteur routier acceptant un chargement incomplet ou faire un envoi hebdomadaire, sous forme d'un chargement incomplet de 6 000 lb par transporteur routier, ou encore expédier un chargement complet de 40 000 lb, par camion, toutes les six semaines environ. Il pourrait peut-être aussi faire appel au service ferroviaire; mais sa production totalisant seulement 1 200 lb par jour, il lui faudrait, même si le taux du service ferroviaire se compare à celui du camionnage, 100 jours ouvrables ou cinq mois pour produire suffisamment pour remplir un wagon couvert d'une capacité de 120 000 lb.

Compte tenu de ces coordonnées d'envoi, la compagnie pourrait comparer ses coûts de distribution à la manière suivante.

\*\*\*\*\*

COMPARAISON ET EVALUATION DES COÛTS DE DISTRIBUTION				
(Production quotidienne de 1 200 lb, envoi annuel de 300 000 lb)				
(Départ : Halifax - Destination : New York)				
	ENVOIS QUOTIDIENS PAR AVION	ENVOIS QUOTIDIENS PAR CAMION (chargement incomplet)	ENVOIS HEBDOMADAIRES PAR CAMION (chargement incomplet)	ENVOIS PAR CAMION (chargement complet)
*1. Poids de l'envoi (lb)	1 200	1 200	6 000	40 000
*2. Tarif de fret en \$/100 lb	51,71	28,35	27,06	5,24
*3. Coût de transport annuel	155 130 \$	85 050 \$	81 180 \$	15 720 \$
*4. Nombre de jours d'entreposage des marchandises avant leur expédition	0	0	5	33
*5. Frais de possession avant l'expédition (à 12 % d'intérêt), par envoi	0	0	24,65 \$	922,19 \$
*6. Nombre d'envois	250	250	50	7,5
*7. Coût annuel de maintien des stocks* (5 et 6)	0	0	1 726	6 916
Coût annuel total de distribution (3 et 7)	155 130 \$	85 050 \$	82 896 \$	22 636 \$
*À l'exclusion des frais d'immobilisations et d'exploitation assortis à l'entreposage.				

\*\*\*\*\*

Comme le transport des marchandises par l'un quelconque des quatre moyens susmentionnés prendrait 2 ou 3 jours, les frais de possession des marchandises en transit (c.-à-d. les frais de maintien des stocks en transit) seraient les mêmes, peu importe le mode retenu. Toutefois, il est évident que, si l'expéditeur a un entrepôt à sa disposition et s'il peut convaincre ses clients d'augmenter leurs commandes, de façon qu'il puisse constituer un chargement complet à expédier par camion et espacer les envois de jusqu'à six semaines, les économies qu'il fera au titre du coût de transport feront plus que compenser les frais d'intérêt qu'il devra supporter pour entreposer les marchandises avant leur expédition. Si la formule d'expédition par chargement complet de camion s'avère inacceptable, l'exportateur peut tout de même économiser, en expédiant un gros chargement une fois par semaine, plutôt que des envois moindres chaque jour.

Bien qu'il soit utile de comparer le coût des divers moyens de transport, au moment de faire un premier envoi à un marché précis, l'évolution de la situation -- capacité de production de l'usine, nouvelles commandes, stocks, conditions de vente, exigences de livraison du client, encaisse, accessibilité de nouveaux transporteurs, législation concernant le transport, etc. -- oblige l'exportateur à revoir ses options fréquemment. Ainsi, l'exportateur dont la campagne de vente aux États-Unis connaît beaucoup de succès, peut voir augmenter le volume de ses envois au point où il sera en mesure de négocier des tarifs plus intéressants avec les transporteurs.

Il importe que les expéditeurs des provinces de l'Atlantique sachent qu'ils ont plus d'une option à leur disposition. Les très gros expéditeurs peuvent avoir le choix de divers modes, voire de divers transporteurs empruntant le même mode de transport. Les petits expéditeurs eux-mêmes, pour qui le transport routier peut constituer le seul moyen accessible, ont le choix de plusieurs transporteurs routiers, bien qu'il leur faut se renseigner un peu et comparer les prix des diverses firmes.

La section II traite des principales options de transport accessibles dans les provinces de l'Atlantique. On y fait ressortir quelques facteurs importants auxquels les exportateurs expédiant des marchandises vers les États-Unis devraient s'attarder au moment de faire leurs arrangements de transport. Un arbre décisionnel et une liste de contrôle y sont également inclus pour aider le nouvel exportateur à démarrer. On trouvera à la fin du présent rapport une liste de contrôle plus détaillée dont l'objet est de faciliter la sélection d'un mode de transport, en indiquant les questions que l'exportateur devrait se poser et les points qu'il devrait soulever auprès de ses clients éventuels (ou effectifs) aux États-Unis et de ses fournisseurs de services de transport, depuis le moment de la vente jusqu'à la livraison finale des marchandises, afin de prendre la meilleure décision.

## SECTION II - OPTIONS DE TRANSPORT OFFERTES AUX EXPÉDITEURS DES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE DÉSIREUX D'EXPORTER AUX ÉTATS-UNIS

### A. FAIRE APPEL À SON PROPRE PERSONNEL OU À UNE FIRME INDÉPENDANTE POUR GÉRER LE TRANSPORT DES EXPORTATIONS À DESTINATION DES ÉTATS-UNIS

Il n'existe aucune façon simple de choisir le "bon" moyen de transport des marchandises sans étudier d'abord les options offertes et les restrictions imposées à l'expédition de marchandises dans la province. (Se reporter aux sections III à VI.) Toutefois, l'exportateur trouvera ci-après quelques exemples de la façon dont il peut évaluer les divers moyens d'expédition et les restrictions s'y appliquant.

- L'expéditeur de produits en vrac de faible valeur et de grande densité, dont le volume annuel s'exprime par millions de livres, sera intéressé par les tarifs et les services ferroviaires et pourra même parfois affréter un navire de haute mer en totalité ou en partie, si ses envois à destination de certains marchés sont assez considérables.
- L'exportateur de produits finis, dont le volume annuel s'exprime par millions de livres, peut pour sa part comparer le coût et la rapidité des transporteurs routiers, des services de porte-conteneurs, du chemin de fer et des services intermodaux (remorque sur wagon plat) des agents d'expéditeurs.
- L'expéditeur de produits finis, dont le volume d'exportation est moyen, constatera que les transporteurs routiers offrent les meilleurs tarifs (comparativement au mode supposant de très gros volumes), en plus de la souplesse d'un service de porte à porte.
- L'expéditeur de marchandises de très très grande valeur ou de denrées périssables ou demandées d'urgence qui a facilement accès à un aéroport bien desservi peut, en revanche, estimer que le transport aérien répond le mieux à ses besoins. Toutefois, étant donné les détours des voies d'acheminement aériennes, les transporteurs routiers pourraient lui assurer un service tout aussi rapide et moins coûteux dans le cas des envois à destination du nord-est des États-Unis.
- Le fabricant classique de produits finis constatera habituellement que les transporteurs routiers sont ceux qui offrent les meilleurs tarifs et services.
- Enfin, dans le cas des compagnies qui ne connaissent pas bien le territoire auquel elles destinent leurs marchandises ou qui n'ont tout simplement pas le personnel nécessaire pour gérer le transport des exportations, il peut être des plus avantageux de retenir les services d'intermédiaires.

Bref, quel mode ou moyen de transport l'exportateur devrait-il employer?

L'industriel qui se procure les matières nécessaires à la fabrication des marchandises qu'il produit peut les acheter directement aux fournisseurs principaux ou les obtenir par un intermédiaire ou courtier ou encore les

produire lui-même. Il procédera ni plus ni moins de la même façon pour se procurer des services de transport : il peut traiter directement avec les transporteurs de chaque genre (aérien, routier, ferroviaire et maritime), confier ses arrangements de transport à un intermédiaire (transitaire, courtier en transport ou agent d'expéditeurs) ou encore transporter lui-même ses marchandises à l'aide de son propre parc de camions.

## B. ASSURER SOI-MÊME LE TRANSPORT - TRANSPORT PRIVE

La décision d'assurer soi-même le transport de ses marchandises plutôt que d'"acheter" ces services, dépend de plusieurs facteurs, dont les suivants :

1. nécessité de matériel hautement spécialisé que les transporteurs ou les intermédiaires ne peuvent habituellement pas fournir ou ne peuvent pas offrir à des conditions avantageuses;
2. désir d'augmenter la rapidité, la qualité et la fiabilité du service assuré aux clients;
3. possibilité de diminuer le coût du transport et
4. avantage publicitaire assorti à la circulation de ses propres camions.

L'exportateur qui n'a pas déjà son parc de véhicules et envisage d'acheter un ou des camions pour expédier ses marchandises aux États-Unis devrait faire une analyse des coûts et avantages semblable à celle qu'il lui faudrait faire au moment d'acheter des véhicules pour envoyer ses marchandises des provinces de l'Atlantique vers d'autres régions du Canada. Une telle analyse devrait d'abord porter exclusivement sur les grands mouvements de fret, qui offrent des conditions propices à l'exploitation rentable d'un parc de camions, soit :

1. concentration du mouvement de marchandises vers un nombre assez restreint de villes;
2. fort trafic à destination de ces villes;
3. disponibilité de chargements de retour dans beaucoup de cas;
4. exploitation à vide estimative des véhicules projetés ne dépassant pas 30 p. 100;
5. proportion considérable d'envois à "tarif minimum", dans le cas de mouvements à ramassages et livraisons multiples, et
6. possibilité d'effectuer un trajet quasi circulaire ramenant le camion près du point de répartition, dans le cas de livraisons multiples, peut-être conjuguées à des ramassages de chargements partiels.[1]

---

1. Institut canadien du trafic et du transport. Canadian Traffic and Transportation, volume 1, Toronto (Ontario), 1981.



Une étude détaillée des coûts indiquera à l'exportateur les avantages économiques relatifs d'assurer lui-même le camionnage de ses marchandises. Toutefois, il convient de remarquer qu'il est peu vraisemblable que l'achat d'un camion pour transporter des marchandises aux Etats-Unis s'avère économique, à moins que l'entreprise n'assure déjà le transport de ses marchandises à l'aide de ses propres véhicules au Canada. De fait, les expéditeurs des provinces de l'Atlantique et les autres spécialistes du transport interrogés au cours de la préparation du présent rapport affirment qu'il n'existe, dans les provinces de l'Atlantique, aucun parc privé de transport des marchandises exportées aux Etats-Unis pour deux très bonnes raisons :

- la rapidité, la qualité, la fiabilité et le coût du service et du matériel de transport offert par les transporteurs publics sont adéquats et
- les exportations, de même que les chargements de retour disponibles, ne sont pas assez élevés pour rendre viable l'exploitation d'un parc privé de camions allant vers les Etats-Unis.

L'évaluation économique de l'exploitation de parcs privés qu'ont fait les firmes des provinces de l'Atlantique exportant aux Etats-Unis ont amené celles-ci à éviter d'assurer "elles-mêmes" le transport de leurs marchandises vers les marchés américains, sauf dans le cas de quelques producteurs de pommes de terre qui, à l'occasion, se servent de leurs propres camions pour transporter des chargements au-delà de la frontière. De plus, maintenant que le transport de la pomme de terre a été déréglementé, la prolifération escomptée de services de camionnage peu coûteux rendra le transport de cette denrée par camion privé encore moins attrayant.

Comme le transport par camion privé, des provinces de l'Atlantique aux marchés américains, ne constitue pas, en règle générale, une option économique, le choix de l'exportateur tiendra à vrai dire au fait qu'il ait à même son personnel des gens capables de traiter directement avec les transporteurs aériens, ferroviaires, maritimes et routiers ou qu'il fasse affaire avec un organisme extérieur (intermédiaire en transport), qui pourvoira à ses besoins de façon plus attentive et soignée.

#### **C. TRAITER DIRECTEMENT AVEC LES TRANSPORTEURS - EMPLOI DE RESSOURCES INTERNES**

Lorsque son chiffre de ventes canadiennes est assez élevé pour justifier l'embauche de personnel à plein temps pour gérer le transport de ses marchandises, l'exportateur se trouve vraisemblablement en mesure de traiter directement avec les compagnies aériennes, les transporteurs routiers (entrepreneurs autonomes et camionneurs en quête d'un chargement de retour y compris), les sociétés de chemin de fer et les transporteurs maritimes. La nature des marchandises transportées aura vraisemblablement une grande influence sur le mode de transport choisi. Le tableau ci-après aidera l'exportateur à mieux situer les différents modes de transport, les uns par rapport aux autres : il indique l'applicabilité (grande, moyenne ou faible) des différents modes offerts dans les provinces de l'Atlantique, d'après les marchandises expédiées aux Etats-Unis à l'heure actuelle.

\*\*\*\*\*

EFFICACITE ET APPLICABILITE GENERALES  
DES DIVERS MODES DE TRANSPORT

MODE

TRANSPORT AERIEN    TRANSPORT ROUTIER    TRANSPORT FERROVIAIRE+    TRANSPORT\* MARITIME+\*

*TYPE DE MARCHANDISES	TRANSPORT AERIEN	TRANSPORT ROUTIER	TRANSPORT FERROVIAIRE+	TRANSPORT* MARITIME+*
*a) marchandises de grande valeur	grande	grande	faible	faible
*b) marchandises de faible valeur	faible	moyenne	grande	grande
*c) denrées périssables ou réfrigérées	grande	grande	*	*
*d) marchandises demandées d'urgence	grande	grande	faible	faible
*e) petits colis	grande	moyenne	faible	faible
*f) marchandises fragiles	grande	moyenne	faible	faible
*g) marchandises en vrac ou granulaires	faible	moyenne	grande	grande
*h) envois de taille exceptionnelle	faible	moyenne	grande	grande
*i) marchandises légères, au pied cube	faible	grande	moyenne	moyenne
*j) marchandises très lourdes	faible	moyenne	grande	grande
*k) très gros volume	faible	moyenne	grande	grande

\* + Le service ferroviaire à destination des Etats-Unis n'est accessible qu'aux exportateurs du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Ecosse et de l'Ile-du-Prince-Edouard. Les transporteurs maritimes et ferroviaires n'ont aucun matériel frigorifique pour l'expédition de marchandises aux Etats-Unis.

FRET AERIEN

Le fret aérien est habituellement le mode de transport le plus rapide et le plus coûteux. Par conséquent, il convient le mieux au transport de marchandises qui sont de très grande valeur ou doivent être livrées rapidement ou encore pour lesquels on peut ou doit supporter le coût plus élevé de leur transport aérien. Les produits ophtalmiques, les produits chimiques spécialisés, le matériel électronique de haute technicité, le poisson frais et le homard vivant sont des marchandises qu'on transporte à l'heure actuelle par fret aérien des provinces de l'Atlantique aux marchés américains.

Toutefois, les transporteurs aériens ne sont pas tous autorisés à desservir tous les points de départ et toutes les destinations. Dans bien des cas dans les provinces de l'Atlantique, il faut faire appel à plusieurs transporteurs aériens (et à des camions pour certaines parties du trajet), pour amener les marchandises à leur destination finale. Le seul service de fret aérien en direct entre les provinces de l'Atlantique et les Etats-Unis consiste en deux vols pour passagers d'Air Canada, allant d'Halifax et de Saint-Jean à Boston, d'où les marchandises peuvent être transférées à d'autres transporteurs aériens qui assurent le service avec le reste des Etats-Unis. Le service d'Air Canada peut assurer le transport de marchandises réfrigérées ou sèches, jusqu'à concurrence de 500 lb, dans la mesure où il y a de l'espace à bord. La compagnie accepte des chargements plus lourds sur arrangements particuliers. L'expéditeur qui se trouve à proximité d'un aéroport autre que celui de Saint-Jean ou d'Halifax (Moncton, Fredericton, Charlottetown, Sydney et Yarmouth, par exemple) doit envoyer ses marchandises par avion-passagers jusqu'à Toronto ou à Montréal, où elles sont transférées à un transporteur aérien desservant les Etats-Unis. Il peut aussi les mettre sur un camion à destination d'Halifax, pour qu'elles soient mises à bord de l'avion-cargo de type DC-8 d'Air Canada.

Air Canada assure également un service de fret aérien par DC-8 de St. John's, Stephenville et Halifax à Toronto, où les très gros envois peuvent être transférés à un transporteur aérien américain. CP Air n'a aucun avion-cargo allant directement des provinces de l'Atlantique aux Etats-Unis. Les marchandises sont transportées à bord d'avions-passagers jusqu'à Montréal ou à Toronto, puis transférées à des transporteurs américains. Pour ce qui est des localités desservies seulement par l'une des compagnies aériennes locales, comme Air Atlantic, Air Nova et Gander Aviation, ces compagnies transféreront la marchandise à Air Canada ou à CP Air, à l'un des principaux aéroports des provinces de l'Atlantique, en vue de leur acheminement jusqu'à leur destination finale.

Les expéditeurs de St. John's, Stephenville, Halifax et Saint-Jean peuvent faire parvenir de la marchandise à plusieurs villes américaines en moins de 48 heures. Ceux des autres villes des provinces de l'Atlantique (Moncton, Fredericton et Charlottetown, par exemple) rapportent toutefois des délais de jusqu'à sept jours pour les envois à destination de la côte est des Etats-Unis. Pour l'envoi de marchandises demandées d'urgence, tels les fruits de mer, qui sont périssables, les expéditeurs de ces villes doivent s'entendre à l'avance avec la compagnie aérienne, afin de garantir le moment de livraison. Les expéditeurs de marchandises sèches trouvent moins coûteux et plus rapide de faire leurs envois par chargements routiers incomplets. Il est à remarquer que la grande majorité du fret envoyé par air est offerte aux transporteurs par des transitaires plutôt que par les expéditeurs eux-mêmes. Ces intermédiaires peuvent indiquer à l'exportateur si le fret aérien ou le transport routier constitue le mode le plus rapide et le moins coûteux.

On trouvera aux pages 65 et 75 une liste des transporteurs aériens et des transitaires desservant les diverses localités.

## **TRANSPORT ROUTIER - TRANSPORTEURS PUBLICS**

Comme le montrent les sections III à VI, le transport routier est le principal moyen d'acheminement du fret des provinces Maritimes aux États-Unis. Il existe trois genres de services publics de transport routier :

- a) Les transporteurs publics habilités à véhiculer des marchandises générales (c.-à-d. n'importe quel fret qui leur est offert) constituent le moyen le plus direct et le plus rentable d'expédier des marchandises vers les États du nord-est. Ces transporteurs ont des terminaux dans les grandes villes du nord-est des États-Unis (Portland et Boston, par exemple), d'où ils peuvent transférer les marchandises aux transporteurs américains desservant des marchés plus éloignés.
- b) Les transporteurs publics habilités à véhiculer une marchandise précise entre les provinces de l'Atlantique et les États-Unis assurent également un service direct rentable pour l'expédition de marchandises à destination des États du nord-est. Toutefois, ils sont restreints au transport de marchandises désignées sur leur permis (marchandises exigeant une température contrôlée, produits alimentaires, bois de construction, poisson, etc.). Ils peuvent eux aussi à partir de leurs terminaux de la Nouvelle-Angleterre transférer les marchandises à d'autres compagnies, pour leur acheminement vers des localités éloignées aux États-Unis.
- c) Enfin, les transporteurs publics interprovinciaux acheminent également des marchandises vers les États-Unis, via des villes du centre du Canada comme Montréal et Toronto, où le fret est transféré à des transporteurs américains autorisés à le véhiculer jusqu'à sa destination finale. Cette option peut convenir dans le cas d'envois à destination de marchés situés plus à l'ouest, comme Chicago et Los Angeles, mais elle n'est pas économique pour les envois à destination des États du nord-est, étant donné les détours effectués (c.-à-d. les retours en arrière considérables).

À l'heure actuelle, aucun transporteur routier canadien ou américain habilité à desservir les 48 États continentaux n'assure de service régulier entre les provinces de l'Atlantique et ces 48 États. Les nom et numéro de téléphone des transporteurs assurant un service entre les diverses provinces et les États du nord-est figurent aux pages 66 à 69.

## **TRANSPORT ROUTIER - CAMIONNEURS INDÉPENDANTS, PROPRIÉTAIRES-EXPLOITANTS ET CAMIONNEURS EN QUÊTE D'UN CHARGEMENT DE RETOUR**

Les camionneurs indépendants et les propriétaires-exploitants qui, ayant apporté des fruits et légumes aux provinces de l'Atlantique, dans le Maine ou dans le New Hampshire, cherchent à charger leur camion de marchandises à destination du sud, afin d'éviter un voyage à vide et sans revenu, offrent une autre forme de transport routier aux expéditeurs des provinces de l'Atlantique disposant de chargements complets à destination des marchés américains.

Cette formule est plus courante dans les autres régions du Canada où il y a plus de trafic vers le nord que vers le sud : les camionneurs y facturent

des taux très bas, qui parfois couvrent à peine leurs frais de carburant, afin d'éviter de retourner avec un camion vide. Dans les provinces de l'Atlantique, c'est l'inverse qui se produit -- il y a plus de trafic en direction des Etats-Unis, plus particulièrement en ce qui concerne les marchandises réfrigérées tels les aliments et le poisson surgelés, qu'en direction du Canada. Par conséquent, les services de ce genre ne sont ni aussi nombreux ni aussi économiques que dans les autres régions du pays.

Il est à remarquer par ailleurs que, comme l'adresse et le bureau des camionneurs indépendants se résument à la cabine de leur camion, il est impossible de retracer les marchandises en transit ou même de localiser le camionneur, pour faire une demande d'indemnisation lorsque le destinataire rapporte des avaries ou la non-réception des marchandises. Etant donné en outre que les transporteurs publics détenteurs d'un permis offrent des tarifs avantageux, la plupart des expéditeurs des provinces de l'Atlantique laissent cette solution pour compte. Les camionneurs indépendants assurent surtout le transport de chargements occasionnels de pommes de terre en provenance du Nouveau-Brunswick et, dans une moindre mesure, de l'Ile-du-Prince-Edouard. On peut faire des arrangements de ce genre en communiquant avec les courtiers en camionnage, énumérés à la page 76.

#### TRANSPORT FERROVIAIRE

Les deux principales compagnies de chemin de fer canadiennes publient un tarif pour tous les genres de trafic, mais les considérations économiques assorties au transport ferroviaire dans les provinces de l'Atlantique font que ces tarifs conviennent surtout aux très gros expéditeurs de produits en vrac, tels les concentrés de minerais, la pâte de bois et le papier journal. D'après les résultats d'un sondage des expéditeurs des provinces de l'Atlantique et des spécialistes en transport de la région, il existe même un tarif ferroviaire pour les marchandises de faible valeur (telles les pommes de terre et la mousse de sphaigne), dont le coût de transport représente une forte proportion du prix final à la livraison aux Etats-Unis; toutefois, ces taux ne peuvent concurrencer ceux du transport routier.

Essentiellement, mis à part les matières premières en vrac, le fret en provenance des provinces de l'Atlantique n'est pas expédié aux Etats-Unis par le chemin de fer. Les expéditeurs de la région devraient d'ailleurs connaître les restrictions imposées par le transport ferroviaire.

- L'envoi minimal est en règle générale de 100 000 lb; il peut même être plus élevé et les compagnies n'acceptent pas de chargements partiels.
- Le fret ferroviaire à destination des Etats-Unis, en provenance des provinces de l'Atlantique, est acheminé via l'Ontario et le Québec, ce qui ajoute aux délais d'acheminement.
- Les chemins de fer canadiens n'autorisent pas l'envoi de leurs wagons à groupe frigorifique incorporé aux Etats-Unis, ce qui élimine le transport par rail pour de nombreux expéditeurs de la région de l'Atlantique dont les produits doivent être gardés à température contrôlée.

- Le fret ferroviaire en provenance de Terre-Neuve est amené par conteneurs jusqu'en Nouvelle-Ecosse ou en Ontario ou au Québec et, si les marchandises doivent aller aux Etats-Unis, les conteneurs doivent être déchargés à des points d'échange au Canada, puis mis à bord des véhicules d'un autre transporteur, ce qui ajoute aux frais de manutention, aux délais d'acheminement et aux dangers d'avarie.

Bien que le transport ferroviaire ne se prête pas vraiment aux exportations à destination des Etats-Unis en provenance des provinces Maritimes, les numéros de téléphone du Canadien national et du Canadien Pacifique aux endroits où un service est assuré sont donnés à la page 70 : comme ces sociétés sont des organisations de transport multimodal, elles peuvent aider l'exportateur à organiser l'acheminement de ses marchandises.

#### **TRANSPORT MARITIME - TRAVERSISERS**

Au Canada, les services de traversier sont considérés comme un prolongement du réseau routier. Ils ne sollicitent pas de fret des expéditeurs. Ce sont plutôt les transporteurs routiers qui font appel à eux, comme moyen de transport pour une partie de leur trajet. L'exportateur trouvera aux pages 70 à 72 l'adresse, le numéro de téléphone et une brève description des services assurés par les quelques traversiers de la région de l'Atlantique. Il pourra ainsi se familiariser avec les horaires de départ et les restrictions imposées par ces services, ce qui l'aidera vraisemblablement à indiquer au transporteur routier avec qui il fait affaire quand ramasser les marchandises à son usine. Néanmoins, c'est au transporteur routier qu'il revient de choisir un service de traversier particulier ou de décider de l'heure d'embarquement.

#### **TRANSPORT MARITIME - PORTE-CONTENEURS DE HAUTE MER**

Quand on fait allusion au transport maritime pour expédier de la marchandise aux Etats-Unis, on pense à vrai dire aux services de porte-conteneurs de ligne partant d'Halifax et, dans une moindre mesure, de Saint-Jean. Depuis l'implantation de services transocéaniques mondiaux, les navires de ligne qui traversent l'Atlantique, en provenance de l'Europe, font escale dans plusieurs ports d'Amérique du Nord avant de se rendre dans les pays en bordure du Pacifique. Par exemple, un navire partant entièrement chargé de l'Europe peut laisser une partie de sa cargaison à Halifax et poursuivre sa route jusqu'à New York, Miami, Los Angeles, etc. où il décharge des conteneurs et en ramasse d'autres. Plusieurs navires de ligne ramassent à Halifax des conteneurs (non frigorifiques) à destination des Etats-Unis, afin de les déposer dans les villes portuaires américaines, où le fret en provenance des provinces de l'Atlantique est acheminé à ses destinataires américains et les conteneurs mis à la disposition des expéditeurs américains.

Les quelques services de porte-conteneurs (y compris les services de transroulage direct) actuellement offerts à Halifax et à Saint-Jean sont décrits en détail aux pages 73 à 75. Bien que la plupart des compagnies soient prêtes à envoyer des conteneurs à n'importe quel endroit des

provinces de l'Atlantique (le transport terrestre des conteneurs de l'usine de l'expéditeur au port n'est pas inclus dans le tarif cité), les exportateurs envoyant de la marchandise aux États-Unis ne trouveront le service de porte-conteneurs avantageux que dans le cas d'une destination très éloignée comme la Californie. Le tarif d'expédition occasionnel d'un seul conteneur ne peut concurrencer celui d'un chargement de camion. De plus, la disponibilité d'espace à bord des porte-conteneurs est sporadique et difficile à prévoir.

Les expéditeurs envisageant de faire appel aux services de transport maritime doivent savoir que ces compagnies tirent la majeure partie de leur revenu de voyages au long cours. Par conséquent, étant donné sa capacité fixe, le navire de ligne à qui on offre un conteneur à destination de New York et un autre à destination du Japon, accordera fort probablement la préférence au second. (Un bon nombre de porte-conteneurs desservent les Antilles et l'Amérique latine à partir des ports d'Halifax et de Saint-Jean. De plus, les très gros expéditeurs de matières premières, de marchandises granulaires et de marchandises en vrac peuvent affréter un navire en partie ou en totalité lorsque leur envoi pèse plusieurs milliers de tonnes. Les transitaires énumérés à la page 75 devraient pouvoir référer l'exportateur à un service d'affrètement ou organiser eux-mêmes l'affrètement d'un navire.)

#### SERVICES INTERMODAUX

Outre les modes susmentionnés, l'exportateur peut employer divers agencements de ces modes.

- a) Rail-route - (Remorque sur wagon plat - RWP) Aussi dit ferroutage, ce service suppose le chargement d'une remorque routière pour son expédition par chemin de fer. Pour les gros usagers expédiant de la marchandise à très grande distance (au-delà de 800 milles), la remorque sur wagon plat peut conjuguer l'économie du tarif ferroviaire à la souplesse du transport routier de porte à porte. Toutefois, ni les transporteurs routiers ni les chemins de fer des régions de l'Atlantique n'offrent ce service le long du corridor frontalier Nouveau-Brunswick-Maine pour les envois à destination des États du nord-est. Pour organiser le transport intermodal d'envois à destination de marchés très éloignés, comme Miami et Los Angeles, il faut s'adresser aux agents d'expéditeurs dont il est question aux pages 20 et 21 et qui sont énumérés en page 76.
- b) Route-mer ou transroulage direct - Cette expression désigne le tracteur-remorque combinant la circulation routière aux traversiers ou aux navires. (Toute économie ou augmentation des frais en résultant pour le transporteur routier se reflète dans le tarif cité.)
- c) Conteneur route-mer - Comme on l'a mentionné sous la rubrique "Transport maritime - porte-conteneurs de haute mer", les services de porte-conteneurs enverront un conteneur par camion (aux frais de l'expéditeur) jusqu'à l'usine de celui-ci, afin qu'il soit chargé, amené au port par le réseau routier, embarqué et transporté jusqu'à sa destination finale aux États-Unis par camion. Le tarif cité à l'exportateur

englobe les frais engagés du port des provinces de l'Atlantique à la porte du client final aux États-Unis. (Certaines des compagnies de transport maritime énumérées aux pages 72 à 75 assurent un service de porte-conteneurs à destination des Antilles.)

- d) Route-air - Dans certains cas, on peut accélérer le fret aérien à destination d'endroits très éloignés aux États-Unis, en transportant la marchandise par camion jusqu'à Bangor (Maine), où l'on peut avoir accès à divers transporteurs aériens desservant tous les États-Unis. Cette option peut être attrayante pour les expéditeurs du sud du Nouveau-Brunswick, qui n'ont pas facilement accès aux aéroports canadiens. Comme l'exportateur fait affaire tant avec un transporteur routier qu'avec une compagnie aérienne, il peut préférer confier la responsabilité des arrangements à un transitaire, ce qui facilitera l'acheminement et diminuera le temps qu'il devra passer à organiser le transport.

#### **D. CONFIER LA GESTION DU TRANSPORT DES EXPORTATIONS À UN ORGANISME DISTINCT - INTERMÉDIAIRES**

L'expéditeur qui n'a pas le personnel voulu pour se renseigner sur les différents transporteurs, négocier les tarifs, préparer les documents d'exportation et surveiller les envois, peut faire appel à un intermédiaire, notamment un transitaire, agent d'expéditeurs ou courtier en camionnage, qui prendra les arrangements pour lui, moyennant une commission perçue des transporteurs et (ou) des frais facturés à l'exportateur-expéditeur.

Les observations énoncées ci-dessous font état de l'expérience de certains exportateurs des provinces de l'Atlantique en ce qui concerne l'emploi d'intermédiaires. Elles renferment également quelques suggestions à ce propos.

- Lorsqu'une compagnie n'a pas le temps de contrôler le transport et de traiter avec les divers fournisseurs (particulièrement pour l'acheminement de marchandises à très longue distance), elle devrait retenir les services d'un spécialiste.
- Les transitaires qui offrent aussi des services auxiliaires de préparation des documents d'exportation connaissent leur affaire et peuvent être d'une aide précieuse pour l'expédition de marchandises à de nouveaux marchés américains.
- Le transitaire ou le courtier en douane qui est domicilié aux États-Unis peut accélérer le dédouanement des marchandises et leur livraison aux clients aux États-Unis.
- Comme certaines marchandises sont assujetties à des tarifs spéciaux et (ou) à des restrictions particulières, certains transitaires qui se spécialisent dans la manutention et le mouvement de ces produits peuvent beaucoup aider à satisfaire aux exigences et règlements des gouvernements canadien et américain à l'égard de la documentation requise.
- Les intermédiaires d'expérience connaissent bien les catégories de marchandises et peuvent aider l'exportateur à s'assurer de payer les



droits de douane requis et à vérifier si les marchandises sont correctement classées pour obtenir les bons tarifs des transporteurs publics.

- L'exportateur peut faire appel à un intermédiaire fiable pour organiser le transport de ses marchandises sur de nouveaux marchés jusqu'à ce qu'il se sente assez à l'aise pour faire lui-même les arrangements nécessaires avec les transporteurs publics.
- Les intermédiaires qui tiennent lieu de transporteurs indirects et groupent les petits chargements de plusieurs expéditeurs, pour former un chargement complet, peuvent offrir à ces derniers un tarif global de porte à porte qui est en général inférieur à celui qu'ils obtiendraient en s'adressant directement aux transporteurs.

Comme l'intermédiaire emploie les mêmes modes de transport que l'exportateur, s'il faisait lui-même ses arrangements avec les transporteurs, la rapidité de son service est fonction du mode choisi.

Les exportateurs des provinces de l'Atlantique expédiant des marchandises aux États-Unis peuvent traiter avec plusieurs genres d'intermédiaires.

Les transitaires offrent des services allant de la simple réservation d'espace à bord d'un véhicule à l'organisation et à la coordination de l'acheminement des marchandises de porte à porte pour leurs clients. Ils peuvent donner des conseils sur le choix du mode le plus approprié aux besoins de l'exportateur, du point de vue de la rapidité, du service et du coût. La plupart des transitaires offrent ou peuvent organiser la préparation des documents d'exportation, le courtage en douane, l'assurance et bien d'autres services.

Les transitaires tirent une bonne partie de leur revenu des transporteurs (en particulier, des compagnies aériennes) et facturent aux expéditeurs des frais nominaux pour les services auxiliaires. L'exportateur peut donc faire appel aux compétences du transitaire en ce qui concerne le transport vers les marchés qu'il ne connaît pas, moyennant un coût pécuniaire semblable à celui qu'il engagerait s'il organisait lui-même le transport de ses marchandises de porte à porte, mais sans y mettre le temps nécessaire.

Cependant, les transitaires ne fournissent pas tous les services. Aussi, mieux vaut obtenir des prix fermes et vérifier quels sont les services offerts par plusieurs. Tout dépendant de ce que l'exportateur peut faire lui-même et des services qu'il désire se procurer auprès du transitaire (emballage des marchandises d'exportation, négociation des tarifs, préparation des documents d'exportation, par exemple), la firme retenue devrait pouvoir lui assurer les services suivants :

1. conseil sur le choix du mode et du transporteur;
2. coordination complète de l'acheminement des marchandises de porte à porte;
3. devis citant un tarif forfaitaire, de porte à porte, et détaillant les montants versés à chaque transporteur en cause, les frais de préparation de la documentation, la surprime assortie au cours du change et (ou) au carburant, les frais de factage (ramassage ou

livraison, si nécessaire), les droits de douane (le cas échéant), la prime d'assurance éventuelle et les frais assortis à tout service additionnel assuré par le transitaire;

4. délais estimatifs d'acheminement;
5. communications avec les douaniers américains;
6. renseignements sur l'emplacement exact des marchandises en transit (repérage) et
7. facture unique couvrant tous les coûts engagés.

Avant de prendre des arrangements avec un transitaire, l'exportateur devrait préciser tous les services dont il aura besoin, vérifier s'il lui faut se procurer une assurance spéciale et demander quels sont les autres services offerts par le transitaire. Une fois qu'il s'est entendu avec ce dernier sur les services à exécuter, il doit obtenir un prix forfaitaire ferme. Il faut éviter les compagnies qui refusent de citer un prix ferme ou qui déclarent qu'elles informeront l'expéditeur du coût une fois les services assurés. Les transitaires internationaux desservant les exportateurs des provinces de l'Atlantique sont énumérés en page 75.

Les agents d'expéditeurs sont d'autres intermédiaires possibles entre l'expéditeur et les transporteurs. Ils emploient le mode de transport qui répond aux besoins du client, mais se spécialisent dans le transport intermodal. Beaucoup sont de fait des détaillants des services de chemins de fer : ils offrent le tarif d'expédition d'une seule remorque à deux expéditeurs et expédient deux remorques sur un seul wagon plat. Grâce aux marchés qu'ils détiennent avec les chemins de fer, ils peuvent obtenir de meilleurs tarifs, fondés sur un fort trafic, et en faire bénéficier les expéditeurs. Entre autres choses, ils :

1. organisent un service de porte à porte pour les clients du système de ferroutage;
2. fournissent le matériel spécialisé nécessaire, remorques frigorifiques, par exemple;
3. assurent un service de porte à porte complet entre les principaux points de groupage et les grands centres de distribution;
4. règlent eux-mêmes le ou les transporteurs et présentent une seule facture à l'expéditeur;
5. communiquent avec le service de la douane pour vérifier quels sont les documents requis pour exporter les marchandises et
6. constituent des chargements complets à partir de lots partiels.

Le gros avantage de traiter avec un agent d'expéditeurs, pour obtenir des services intermodaux, est que ce peut être plus rapide et moins coûteux que de négocier avec une compagnie de chemin de fer. L'allègement de la réglementation du ferroutage aux États-Unis a permis à ces intermédiaires, qui acheminent de gros volumes de marchandises, de négocier d'excellents tarifs

avec les chemins de fer américains. De plus, comme ce sont d'importants utilisateurs du rail, ils se tiennent au fait des moindres modifications du tarif et des services ferroviaires américains, épargnant ainsi aux expéditeurs la tâche complexe de démêler les nombreuses options ayant vu le jour à la suite de la déréglementation des chemins de fer aux États-Unis.

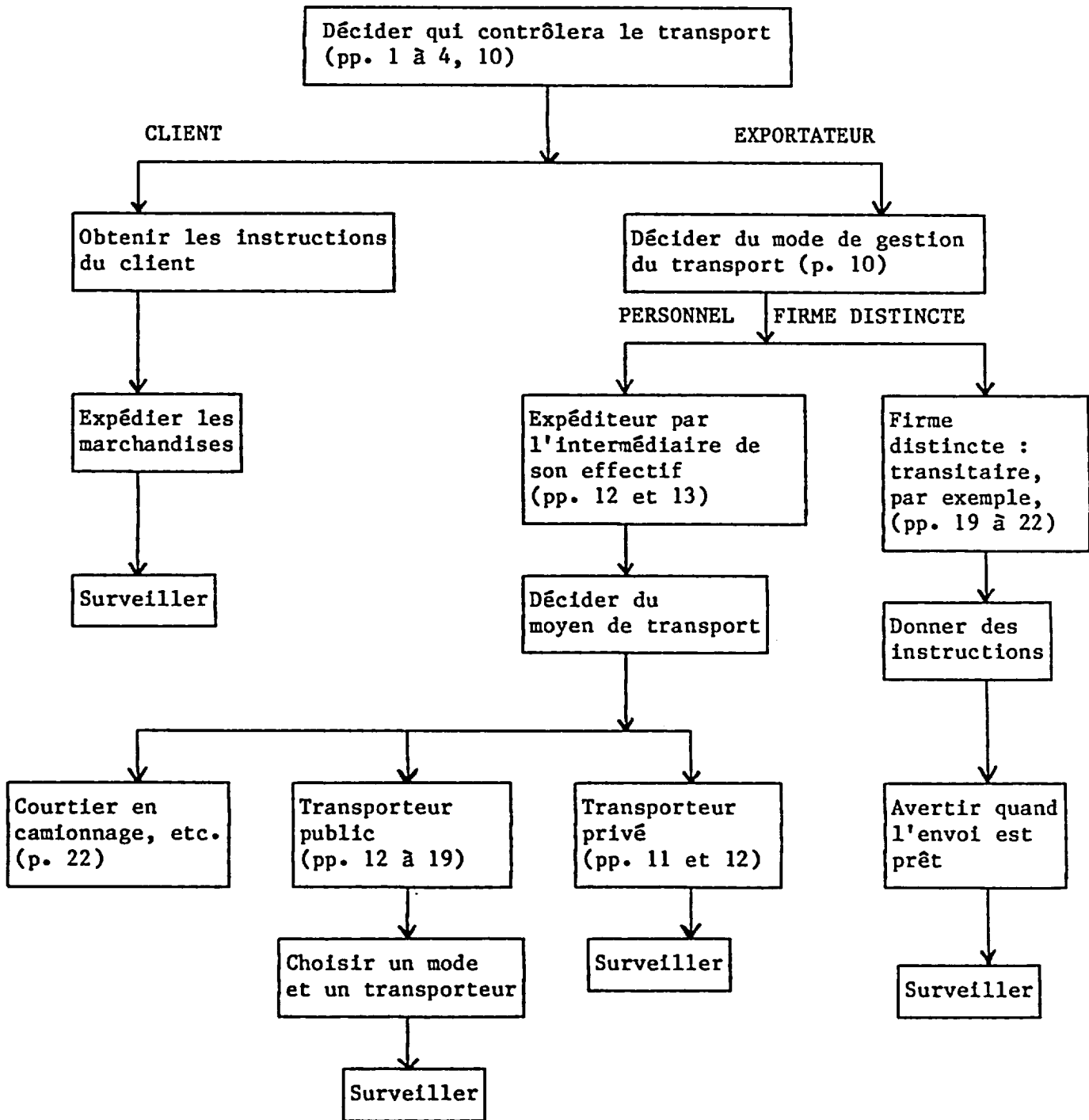
L'agent d'expéditeurs négocie des ristournes d'après le nombre de remorques qu'il s'attend d'expédier, ce qui lui permet de citer un prix ferme à l'expéditeur dès le départ. Ces ristournes s'établissent entre 10 p. 100 et 30 p. 100 du tarif remorque usuel des services intermodaux route-rail. L'agent peut donc faire un profit, tout en assurant à l'expéditeur de meilleurs tarifs que ce qu'il pourrait obtenir lui-même. Le tarif cité concerne habituellement le fret tous genres (F.A.K.) et ne fait aucune distinction entre les produits. L'expéditeur qui envoie deux remorques simultanément a droit à une ristourne. Les agents d'expéditeurs qui desservent les provinces de l'Atlantique sont énumérés en page 76.

Les courtiers en camionnage ou courtiers en transport (qu'il ne faut pas confondre avec les courtiers en douane) sont installés aux États-Unis. Leur rôle principal consiste à assortir les expéditeurs offrant des chargements complets à des camionneurs indépendants ou à des propriétaires-exploitants (parfois même à des transporteurs publics et privés) qui cherchent un chargement pour éviter de faire le voyage de retour à vide. Moyennant certains frais, ces intermédiaires peuvent mettre l'exportateur en communication avec un camionneur intéressé à transporter ses marchandises aux États-Unis. Toutefois, à la différence des autres intermédiaires, ils ne s'intéressent pas aux petits envois et n'acceptent aucune responsabilité quant aux pertes ou avaries. Les courtiers en camionnage qui ont leur siège social dans l'Etat du Maine et assurent des services de coordination de chargements complets aux expéditeurs des provinces de l'Atlantique sont indiqués en page 76.

## E. ORGANISER LE TRANSPORT

Les moyens de faire parvenir des marchandises aux marchés traditionnels des États du nord-est ou dans d'autres régions des États-Unis ne manquent pas. Ayant pris connaissance des diverses options possibles et s'étant fait une idée des difficultés que comporte l'expédition de marchandises, l'exportateur peut se référer à l'arbre décisionnel ci-après, qui l'aidera à choisir l'option de transport convenant le mieux à ses besoins. Le nouvel exportateur trouvera également à la suite de l'arbre décisionnel une courte liste de contrôle des démarches essentielles à l'organisation du transport de marchandises vers les États-Unis.

**DÉMARCHES ESSENTIELLES À L'ORGANISATION  
DU TRANSPORT DES EXPORTATIONS**



## LISTE DE CONTRÔLE DU TRANSPORT À L'INTENTION DU NOUVEL EXPORTATEUR

On suppose que le produit peut être livré à un coût abordable et dans un délai raisonnable.

### A. GÉNÉRALITÉS

1. conditions de vente, convenues
2. responsabilités à l'égard de l'organisation du transport, établies

### B. SERVICE À LA CLIENTÈLE

1. particularités d'envoi, définies :
  - poids, volume, coût du transport
  - emballage spécial, mise en caisse à claire-voie, etc.
2. date de livraison, établie

### C. COMPAGNIES DE TRANSPORT

1. services et coûts de compagnies concurrentes, comparés
2. option de gestion de transport, retenue :
  - intermédiaire : transitaire, par exemple
  - gestion interne :
    - transport public
    - transport privé

### D. SUIVI PAR L'EXPORTATEUR

1. envoi arrivé en bon état
2. envoi arrivé à temps
3. voie de distribution employée, source d'aucun problème exceptionnel
  - repérage des marchandises, inutile
  - compagnie de transport ou intermédiaire, en possession de tous les renseignements pertinents
  - possibilités d'amélioration quant au coût, au service ou à d'autres facteurs, relevées.

Les quatre sections qui suivent fournissent pour chacune des provinces du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard des renseignements qui aideront l'exportateur à décider de l'arrangement le plus efficace et le plus rentable. Elles indiquent pour chacune des provinces :

1. les ventes actuelles et les modes de transport employés pour expédier des marchandises aux États-Unis;
2. les réalisations d'entreprises qui exportent aux États-Unis;

3. une méthode de sélection du mode de transport, d'après l'importance de l'envoi;
4. le coût et les délais d'acheminement, en fonction de divers points de départ et de destination.

Après avoir déterminé l'importance de son envoi et les options qui lui sont accessibles, l'exportateur examine les tarifs offerts et décide du service le plus avantageux, sous réserve des considérations suivantes :

- Les tarifs cités ne sont pas des tarifs fermes : ils donnent une idée de ce qui était facturé en janvier 1986. Ils sont sujets à changer.
- Dans certains cas, on a indiqué le tarif général à titre d'exemple; mais il se peut que les transporteurs offrent un meilleur tarif pour une marchandise de catégorie précise.
- Bien qu'il existe un tarif afférent, certaines catégories de fret ne sont à vrai dire jamais acheminées par rail ou par eau, en raison de la concurrence.
- À moins que des marchandises précises ne soient indiquées, tous les tarifs de transport routier cités sont ceux de la catégorie 100 (s'appliquant aux marchandises comme le poisson frais ou surgelé, certaines pièces de machinerie et d'équipement, les aliments surgelés) et tiennent compte des points de départ et de destination, ainsi que du taux de change.
- Certaines options ou les tarifs applicables à certaines options ont été omis dans certains cas, parce que les marchandises ne sont pas transportées de cette façon ou que l'option en cause n'est pas accessible ou économique.

Les renseignements tarifaires donnés aux sections III à VI, de même que l'arbre décisionnel et la liste de contrôle des pages précédentes, aideront l'exportateur à faire un choix intelligent et averti quant à l'expédition de ses marchandises aux États-Unis. Les numéros de téléphone des compagnies de transport assurant un service dans sa province sont donnés à la section VIII. (Se reporter à la table des matières pour plus de détails.)

La section VII donne des renseignements complémentaires sur l'emballage, la documentation, les marchandises dangereuses et le milieu évolutif du transport, autres considérations à ne pas négliger lorsqu'on expédie des marchandises vers les États-Unis. Enfin, la section IX renferme les noms de personnes-ressources et indique d'autres sources de renseignements.

La liste de contrôle insérée à la fin du présent rapport guide l'exportateur dans la sélection d'un mode de transport, en formulant les questions qu'il doit se poser et les points sur lesquels il doit interroger ses clients éventuels (ou effectifs) aux États-Unis, ainsi que ses fournisseurs de services de transport, depuis la clôture de la vente jusqu'à la livraison finale des marchandises, afin de prendre la meilleure décision possible à l'égard du mode de transport.

L'exportateur dont l'acheminement des marchandises vers les États-Unis dépasse la portée du présent document peut s'adresser à la Commission des transports des provinces de l'Atlantique pour obtenir de l'aide. La Commission a l'appui des gouvernements des quatre provinces de la région. Son rôle consiste à obtenir le meilleur service de transport possible, au coût qui permettra aux entreprises des provinces de l'Atlantique de concurrencer leurs contreparties sur les marchés du Canada et dans le monde entier. Afin de favoriser la réalisation de ses objectifs d'ensemble, la Commission offre divers services aux expéditeurs, aux destinataires, aux associations industrielles, aux gouvernements provinciaux et à leurs agences et aux transporteurs des provinces de l'Atlantique.

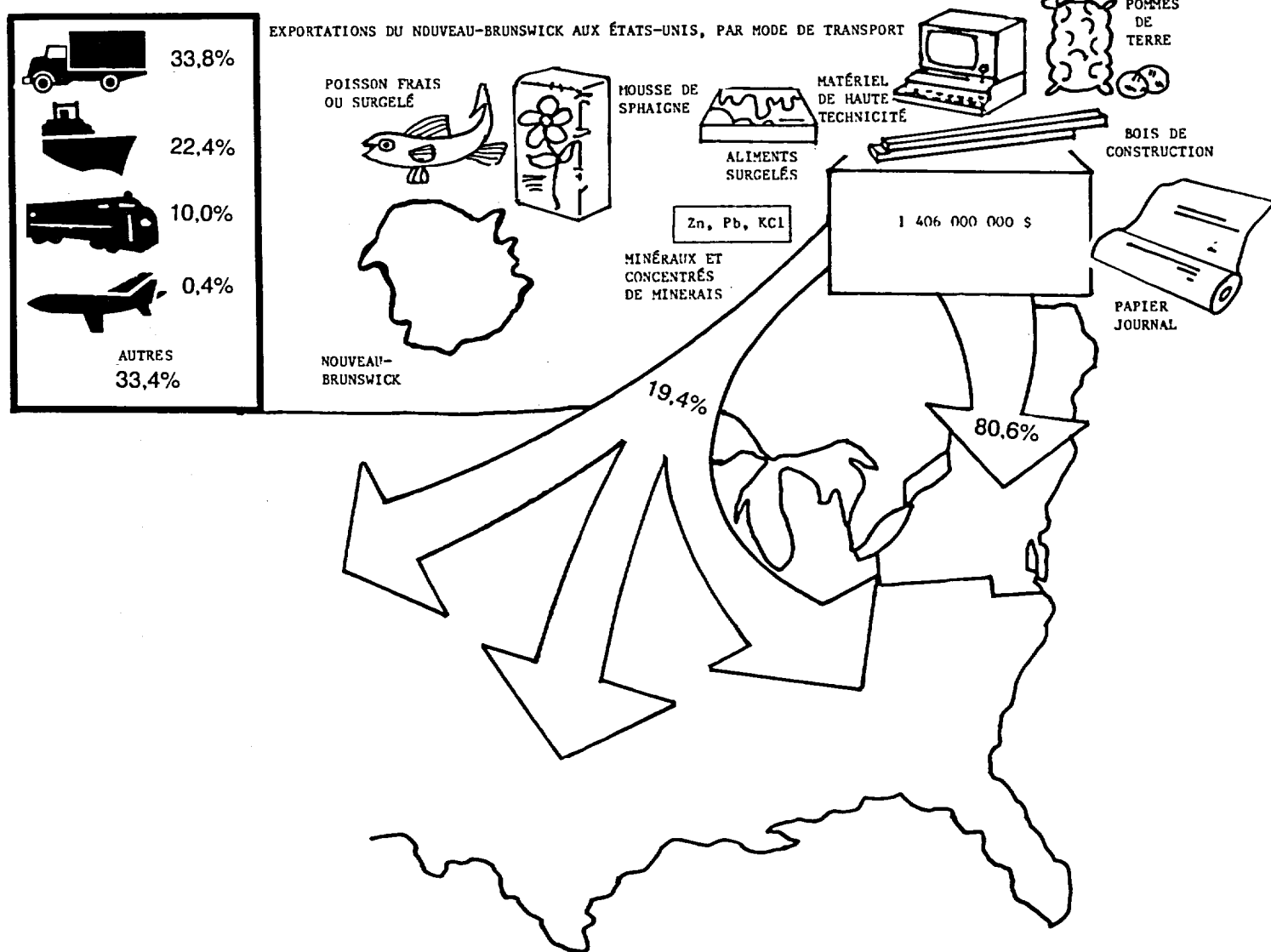
Elle publie en outre un répertoire des organismes de transport (cf. page 82 pour plus de détails) et divers autres documents, en vue d'aider à garder les intérêts régionaux au courant des débouchés et développements dans le domaine du transport. Ces dernières publications, qui sont distribuées sans frais, sont notamment une circulaire mensuelle intitulée "Tips and Topics" et un répertoire intitulé "A Directory of Ocean Containership Services Between, Halifax and Saint John and World Ports". La Commission fait également paraître des avis, dits "Rate Advices", par lesquels elle notifie aux expéditeurs et aux destinataires les modifications tarifaires les intéressant.

On peut profiter des services de la Commission, en s'adressant à :

**LA COMMISSION DES TRANSPORTS DES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE**  
Maison du Commerce, bureau 210  
236, rue St-George  
Case postale 577  
Moncton (N.-B.) E1C 8L9

Tél. : (506) 857-2820 Télèx : 014-2824

## SECTION III - EXPORTATION DE PRODUITS DU NOUVEAU-BRUNSWICK AUX ÉTATS-UNIS



Source : Statistique Canada, "Exportations en 1984 par mode et province d'origine", édition spéciale pour le ministère des Affaires extérieures.

Autres : Transmission d'hydro-électricité, bouillie de pâte de bois, colis postaux, etc.

### A. PRATIQUES EN USAGE PAR LES EXPORTATEURS AU NOUVEAU-BRUNSWICK

Le Nouveau-Brunswick est celle des provinces de l'Atlantique qui exporte le plus aux États-Unis : ses ventes totalisaient plus de 1,4 milliard de dollars en 1984. Au nombre de celles-ci s'inscrivaient notamment des produits finis, comme les aliments surgelés, le matériel électronique de haute technicité et la bière, des produits agricoles, telles les pommes de terre et la mousse de sphaigne, et des matières premières en vrac ou des produits semi-finis, tels les concentrés de minerais, la pâte de bois, le bois de construction et le papier journal. On trouvera ci-dessous une étude des arrangements de transport faits par trois exportateurs de marchandises à destination des États-Unis.



## ALIMENTS SURGELÉS À DESTINATION DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

Les États de la Nouvelle-Angleterre -- à savoir le Maine, le New Hampshire, le Vermont, le Massachusetts, le Connecticut et le Rhode Island -- sont devenus des marchés réguliers appréciables pour cette entreprise de conditionnement des aliments, qui garde toutefois l'oeil ouvert et profite de débouchés occasionnels dans d'autres États. Pour être concurrentielle, la compagnie sait qu'elle doit offrir à ses clients américains un prix forfaitaire ferme. Les marchandises sont vendues F.O.B. à l'usine du Nouveau-Brunswick, et les clients sont informés avant la signature du contrat du prix du produit, du coût du transport, des droits de douane, de la prime d'assurance et de tous frais auxiliaires. (Ils reçoivent par la suite une facture détaillée.) Pour accommoder ses clients, la firme fait elle-même tous les arrangements de transport, négociant les tarifs applicables, réglant les droits de douane et organisant et payant l'assurance. Cette façon de procéder facilite beaucoup la tâche des clients de la Nouvelle-Angleterre qui achètent les produits de la compagnie. Toutefois, comme les tarifs fluctuent considérablement, la firme garde ses risques au minimum en vendant sa marchandise F.O.B. ou franco de bord. La firme estime que le coût de transport correspond à 10 p. 100 du prix final à la livraison payé par ses clients de Nouvelle-Angleterre.

Bien que ses envois soient assez volumineux pour qu'il vaille la peine d'envisager le transport ferroviaire, la firme emploie les services de transporteurs routiers publics habilités à faire la navette entre le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Angleterre exclusivement, parce que les sociétés canadiennes de chemins de fer n'autorisent pas les wagons à groupe frigorifique incorporé à passer aux États-Unis. Si le chemin de fer n'est pas employé, c'est aussi, dans bien des cas, parce que la compagnie expéditrice n'a pas de voie de chargement à proximité de son usine.

La compagnie a employé avec succès non moins de trois transporteurs routiers qui offrent des services de grande qualité et des tarifs concurrentiels. De temps à autre, lorsque le service de porte-conteneurs de haute mer est abordable, elle y a recours pour livrer de la marchandise à un client occasionnel. Dans certains cas, les clients organisent le transport de la marchandise qui leur est destinée, en se servant de leur propre parc de véhicules.

S'appuyant sur son expérience de l'expédition de marchandises vers les marchés américains, la compagnie offre aux autres firmes du Nouveau-Brunswick les conseils que voici.

- Dans le cas des petits envois d'échantillons et de documents qui doivent être livrés sans délai, la firme envoie ces marchandises par camion jusqu'à la frontière américaine, afin d'éviter les difficultés de dédouanement qui sont susceptibles de se produire dans les grands aéroports américains. Elle transporte ensuite les petits envois par camion jusqu'à Bangor ou Portland (Maine) d'où, ayant passé la frontière du Nouveau-Brunswick et du Maine, ils peuvent être acheminés, avec facilité, par les transporteurs aériens publics américains.
- La clé du succès, lorsqu'on fait affaire avec un transporteur routier, est de trouver quelqu'un avec qui on peut établir de bons rapports et de l'encourager lorsqu'il assure le service demandé.

- Les camionneurs indépendants, propriétaires-exploitants et transporteurs en quête d'un chargement de retour ne sont pas fiables, sous quelque rapport que ce soit, car beaucoup d'entre eux ne détiennent aucun permis de transport de marchandises à destination ou en provenance du Nouveau-Brunswick.
- Le camionnage privé n'est une option valable que pour les gros expéditeurs qui peuvent être assurés d'un chargement au voyage de retour.
- Comme la firme a un bon service de trafic, elle ne fait pas appel à des intermédiaires. Elle recommande néanmoins aux autres expéditeurs des provinces de l'Atlantique qui n'ont pas leur propre service de trafic de se renseigner pour retenir les services d'un transitaire de bonne réputation.
- Les expéditeurs des provinces de l'Atlantique doivent se méfier des courtiers en transport qui offrent toutes sortes de bonnes affaires, mais ignorent souvent les règles du jeu et peuvent mal les renseigner pour obtenir leur clientèle. Il ne faut pas oublier que les courtiers en transport n'ont aucune responsabilité.

La production de cette compagnie est suffisante pour en justifier l'entreposage à divers endroits aux États-Unis en prévision de ventes ultérieures : la firme envoie des chargements par camion à un entrepôt américain intermédiaire, afin d'accélérer l'expédition des marchandises à leur destination finale, une fois les ventes conclues.

Enfin, la compagnie conseille aux autres expéditeurs des provinces de l'Atlantique de ne jamais omettre de tenir compte de l'importance du coût de transport et de distribution. (Il faut y accorder toute son attention et y travailler jusqu'à ce qu'on le maîtrise bien.) L'exportateur doit aussi connaître son marché, ainsi que le prix et le coût de transport des produits de ses concurrents.

#### **BOISSONS À DESTINATION DES ÉTATS DU NORD-EST ET DU SUD ET DE LA CALIFORNIE**

N'expédiant auparavant sa marchandise que vers les marchés locaux des provinces de l'Atlantique, ce fabricant de boissons a étendu son entreprise de façon radicale, en s'installant avec dynamisme sur de nombreux marchés américains. Environ la moitié de ses exportations à destination des États-Unis est écoulee dans les États de New York, du New Jersey et de la Pennsylvanie, la différence étant répartie entre les États de la Nouvelle-Angleterre, le sud des États-Unis et la Californie.

La firme vend son produit F.O.B. à son usine du Nouveau-Brunswick, parce que c'est la façon dont la majorité de ses clients actuels désirent procéder. Un service de porte-conteneurs lui assure un moyen rentable d'avoir accès à la Californie. Pour desservir ses autres marchés, elle a recours exclusivement aux transporteurs routiers publics et à des transporteurs routiers qui lui consentent des tarifs privilégiés contre garantie d'un gros volume.

S'appuyant sur son expérience des différents types de fournisseurs de transport, le directeur du trafic de la firme offre les suggestions que voici :

- Lorsqu'on traite avec des transporteurs routiers, il faut diversifier ses options de façon à avoir une solution de rechange si l'un d'eux ferme ses portes.
- Mieux vaut s'adresser à des transporteurs routiers publics que d'essayer de faire affaire avec des camionneurs indépendants. Beaucoup de transporteurs publics contiennent leurs frais en embauchant eux-mêmes des indépendants.
- Pour le transport de marchandises à très grande distance - jusqu'en Californie, par exemple -, les tarifs de ferroutage se comparent favorablement à ceux du transport par route. Toutefois, si le produit est susceptible d'avarie, les manoeuvres de triage auxquelles sont soumis les wagons plats pourrait constituer un obstacle. Par ailleurs, lorsque la distance, le volume et la nature du produit sont propices à un acheminement intermodal, les importateurs américains peuvent négocier des contrats confidentiels et obtenir des tarifs de ferroutage avantageux à partir des voies de chargement du Maine.
- Le service de porte-conteneurs de haute mer jusqu'à la Californie peut parfois être avantageux, du point de vue du coût. Son principal inconvénient réside dans le fait que le produit ne peut être déplacé au moment exact où le désire l'exportateur : la marchandise ne se met en route qu'au moment du départ du navire. S'il s'agit de denrées périssables, il faut toujours les surveiller pour s'assurer qu'elles sont intactes. L'exportateur devrait donc, dans la mesure du possible, faire surveiller l'embarquement de sa marchandise par un de ses employés.
- Pour ce qui est du transport privé, l'exportateur dont les employés ont une convention collective pourrait trouver l'exploitation de son propre parc de camions, par ses propres conducteurs, beaucoup trop coûteuse.

Enfin, le directeur du trafic de la compagnie conseille à ses collègues des provinces de l'Atlantique de diversifier leurs options de transport : l'exportateur se voit offrir les meilleurs tarifs lorsqu'il amène les transporteurs à se livrer concurrence pour obtenir sa clientèle.

#### **EXPORTATION DE PRODUITS ELECTRONIQUES DE HAUTE TECHNICITE PARTOUT AUX ETATS-UNIS**

Un fabricant néo-brunswickois de machinerie industrielle informatisée de grande valeur vend la très grande partie de sa production aux Etats-Unis. Il expédie de temps à autre des envois de 100 lb à 1 000 lb par transporteurs routiers publics, mais comme la majorité des envois pèse de 2,2 lb à 100 lb, elle est expédiée par air. Les produits sont faits sur mesure et expédiés "EX Factory", c'est-à-dire que le destinataire assume l'entière responsabilité des pertes ou avaries de la marchandise dès le moment où elle est produite. Toutefois, comme la compagnie est assez éloignée de sa clientèle, elle coordonne les arrangements de transport pour ses clients et

leur facture ensuite les frais afférents. Dans cette industrie, il est pratique courante pour le destinataire d'accepter tous les risques du transport et de comparer les prix des autres fournisseurs d'après le coût "EX Factory". Etant donné la grande valeur des produits, le coût du transport dépasse rarement 3 p. 100 du prix final à la livraison. Par conséquent, les préoccupations de l'exportateur tiennent plus à la qualité du service de transport qu'au tarif facturé.

Comme l'expéditeur ne peut avoir accès aux services de transport aérien dont il a besoin dans le centre urbain le plus près de son usine, il transporte sa marchandise par camion jusqu'à Halifax, où il la transfère à un avion-cargo, ou jusqu'à Bangor (Maine) où il peut avoir accès à plusieurs transporteurs aériens américains. Dans le cas des envois plus gros, qui ne se prêtent pas au transport aérien, la firme fait appel à des sociétés de déménagement sur grande distance, parce que celles-ci ont le matériel pneumatique spécialisé nécessaire pour protéger les appareils ménagers et autres articles fragiles. Les services de ces transporteurs sont coûteux et lents, mais, si le produit est très fragile, les précautions qui sont prises peuvent aider à éviter des avaries.

Le directeur du trafic de la compagnie offre divers conseils aux autres expéditeurs du Nouveau-Brunswick qui doivent envoyer des marchandises à plusieurs endroits aux États-Unis.

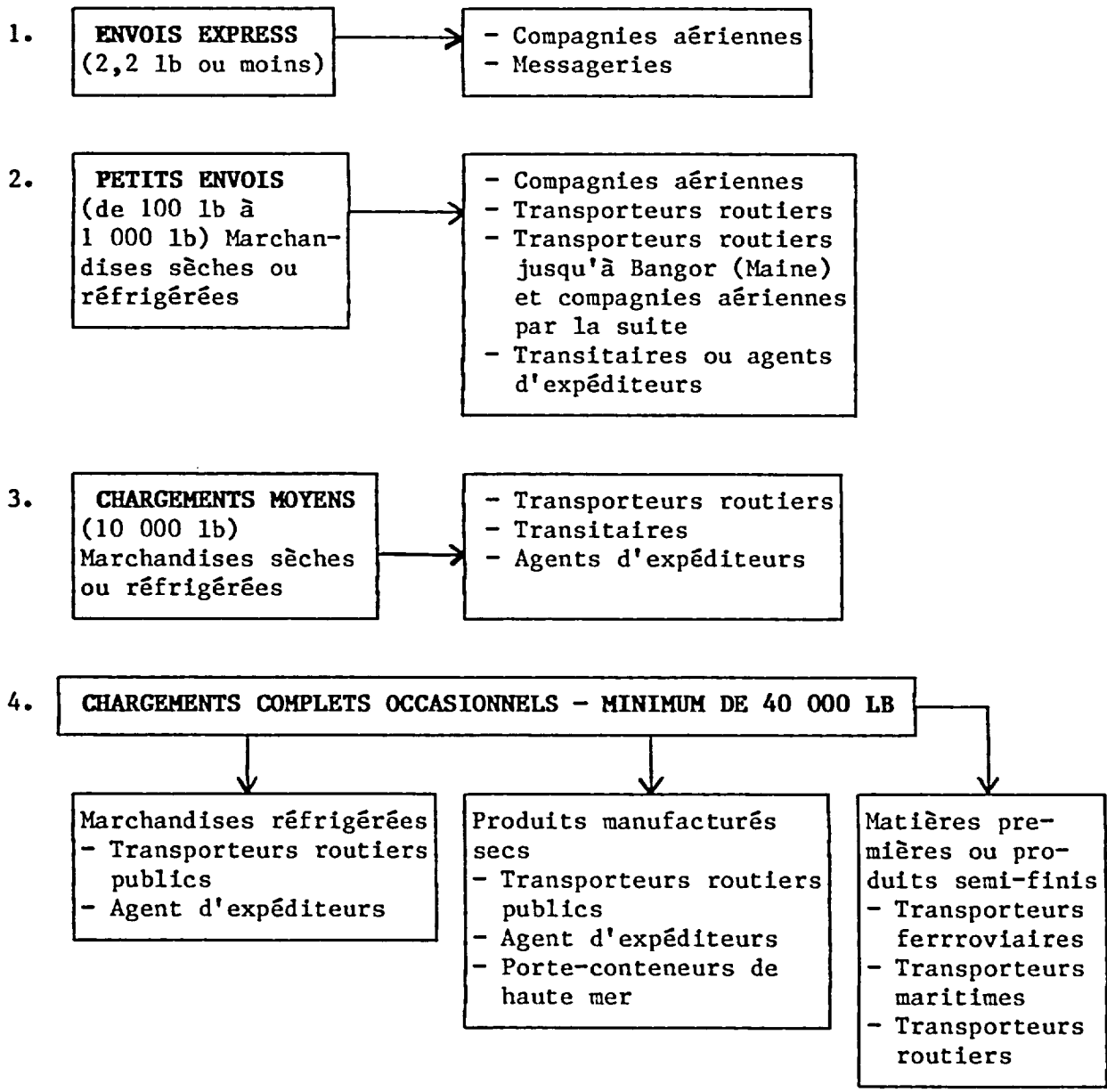
- Dans le cas de très petits envois, il peut être moins coûteux d'expédier la marchandise par air que par route. D'un autre côté, le transport routier public est parfois aussi rapide, sinon plus rapide, que le transport aérien, étant donné les détours et les transferts que suppose ce dernier. Par conséquent, au moment d'expédier de petits envois aux États-Unis, l'exportateur devrait comparer les tarifs des transporteurs routiers et des compagnies aériennes et demander aux uns et aux autres s'ils assurent le repérage des envois, gardent note du nom des autres transporteurs auxquels ils transfèrent les envois et du nombre de fois que les marchandises changent de mains en route vers leur destination finale.
- Il est habituellement plus rapide de dédouaner les marchandises à la frontière du Nouveau-Brunswick et du Maine que dans les principaux aéroports américains. Par conséquent, l'exportateur qui se trouve dans le sud du Nouveau-Brunswick pourrait trouver avantageux d'envoyer ses marchandises par camion jusqu'à Bangor (Maine) et de les transférer ensuite à une compagnie aérienne.
- Dans le cas d'envois par messageries aériennes, tels les enveloppes de messenger et les colis pesant moins de 2,2 lb, l'exportateur peut porter sa marchandise par camion jusqu'à la frontière, à un transitaire ou à un courtier qui s'occupera de la dédouaner et d'en organiser le transport jusqu'à la destination finale, en faisant appel à un service américain de livraison rapide de petits colis.
- Il faut bien comparer les tarifs des transitaires, afin de déterminer s'ils permettent véritablement d'épargner de l'argent et du temps et d'éviter des difficultés. Ce peut être moins coûteux de payer un bon transitaire que d'embaucher un directeur du trafic.

- L'exportateur peut faciliter le dédouanement de sa marchandise en faisant appel à un bon courtier américain, situé au point d'entrée ou près de celui-ci. Dans la mesure du possible, il devrait faire passer tous ses envois par le même point d'entrée, afin que les douaniers apprennent à connaître sa compagnie et ses produits.

Les exportateurs du Nouveau-Brunswick trouveront peut-être avantageux de prendre connaissance des études de cas concernant les expéditeurs de Terre-Neuve (section IV), de la Nouvelle-Écosse (section V) et de l'Île-du-Prince-Édouard (section VI).

**B. CHOIX D'UN MODE DE TRANSPORT POUR LES EXPORTATIONS À DESTINATION DES ÉTATS-UNIS**

D'après les renseignements donnés par ces expéditeurs et les résultats de consultations avec des fournisseurs de services de transport, l'exportateur du Nouveau-Brunswick qui désire expédier de la marchandise vers les marchés américains pourra, selon l'importance de son envoi, tirer parti des options suivantes.



C. COMPARAISON DES COÛTS EN FONCTION DES POINTS DE DÉPART ET DE DESTINATION

TARIFS EN \$ CAN/100 LB, DU NOUVEAU-BRUNSWICK À DES ENDROITS PRÉCIS DES ÉTATS-UNIS

<u>IMPORTANCE DE L'ENVOI, MODE, DÉPART</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIE</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
<b>1. ENVOIS EXPRESS</b>							
i) Lettres jour suivant							
a) par transport aérien de Fredericton, Moncton et Saint-Jean	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00
b) par messagerie							
de n'importe où au Nouveau-Brunswick	20,95	20,95	20,95	20,95	20,95	20,95	20,95
ii) Enveloppe jour suivant (< 2,2 lb)							
a) par transport aérien de Fredericton, Moncton et Saint-Jean	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00
b) par messagerie							
de n'importe où au Nouveau-Brunswick	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95
<b>2. PETITS ENVOIS</b>							
i) Jusqu'à 100 lb, marchandises sèches ou réfrigérées							
a) par transport aérien							
de - Fredericton	39,92	54,43	75,51	95,83	92,99	114,76	125,65
- Moncton	39,92	54,43	75,51	93,83	90,72	117,03	128,37
- Saint-Jean	39,92	57,60	79,09	95,83	92,99	114,76	125,65
b) par transport routier							
de - Bathurst	47,73	72,23	74,09	102,64	107,47	139,26	139,96
- Edmunston	39,80	66,34	71,61	96,47	101,23	130,52	131,22
- Fredericton	35,71	60,02	65,97	96,63	101,73	133,25	133,95
- Moncton	39,87	78,37	69,94	98,05	103,15	134,67	135,37
- Saint-Jean	37,70	63,18	68,51	95,88	100,98	132,50	133,20

C. COMPARAISON DES COÛTS EN FONCTION DES POINTS DE DÉPART ET DE DESTINATION (suite)

TARIFS EN \$ CAN/100 LB, DU NOUVEAU-BRUNSWICK À DES ENDROITS PRÉCIS DES ÉTATS-UNIS

IMPORTANCE DE L'ENVOI, MODE, DÉPART                      BOSTON   NEW YORK   PHILADELPHIE   ATLANTA   MIAMI   LOS ANGELES   SAN FRANCISCO  
 Petits envois (suite)

ii) Jusqu'à 1 000 lb, marchandises sèches  
 ou réfrigérées

a) par transport aérien

de - Fredericton	39,91	51,71	61,71	92,70	88,45	107,05	112,04
- Moncton	39,91	51,71	61,71	92,70	88,45	110,68	114,76
- Saint-Jean	39,91	51,71	61,71	92,70	88,45	110,68	114,76

b) par transport routier

de - Bathurst	25,96	30,88	32,58	64,16	75,98	87,83	89,21
- Edmunston	22,61	27,45	29,16	64,85	77,37	83,24	84,63
- Fredericton	20,52	25,87	27,45	61,57	73,43	85,06	86,44
- Moncton	22,92	27,83	29,46	62,37	74,21	85,91	87,29
- Saint-Jean	20,16	26,64	28,37	61,05	72,91	84,49	85,87

c) par transport routier jusqu'à Bangor  
 (Maine), puis par transport aérien

de - Bathurst	66,55	71,42	71,42	104,08	109,64	182,62	184,01
- Edmunston	62,61	67,08	67,08	99,74	105,30	178,28	179,67
- Fredericton	60,23	65,10	65,10	97,76	103,32	176,30	177,69
- Moncton	63,17	68,04	68,04	100,70	106,26	179,24	180,63
- Saint-Jean	61,29	66,16	66,16	98,82	104,38	177,36	178,75

3. CHARGEMENTS MOYENS

i) Jusqu'à 10 000 lb, marchandises sèches  
 ou réfrigérées

a) par transport routier

de - Bathurst	21,68	23,87	25,44	35,90	41,54	54,38	55,21
- Edmunston	18,13	20,94	22,44	33,61	39,18	49,48	50,41
- Fredericton	16,59	19,37	20,94	33,03	38,67	51,51	52,34
- Moncton	18,41	22,08	22,52	33,94	39,57	52,42	53,25
- Saint-Jean	17,42	20,20	21,64	32,54	38,18	51,02	51,85



C. COMPARAISON DES COÛTS EN FONCTION DES POINTS DE DÉPART ET DE DESTINATION (suite)

TARIFS EN \$ CAN/100 LB, DU NOUVEAU-BRUNSWICK À DES ENDROITS PRÉCIS DES ÉTATS-UNIS

<u>IMPORTANCE DE L'ENVOI, MODE, DÉPART</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIE</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
4. CHARGEMENTS COMPLETS OCCASIONNELS							
i) Minimum de 40 000 lb							
a) par transport routier (45 000 lb)							
de - Bathurst : bois de construction	2,75	4,10	4,65	8,65	11,00	-	-
- Chatham : bois de construction	2,85	3,90	4,40	8,45	10,75	-	-
- Fredericton : bois de construction	2,65	3,50	4,00	8,00	10,40	-	-
- Kedgewick : bois de construction (80 000 lb)	2,70	3,65	4,15	8,15	10,40	-	-
- Moncton : bois de construction	2,80	3,85	4,35	8,40	10,70	-	-
aliments surgelés	3,46	4,09	5,35	7,13	9,47	16,93	16,93
- Saint-Jean : pommes de terre (40 000 lb) bière	1,96 2,10	3,29 2,55	3,64 2,90	4,76 -	4,90 -	- -	- -
b) par transport ferroviaire (36 000 lb)							
de - Bathurst : bois de construction	7,14	7,85	8,08	-	-	-	-
- Chatham : bois de construction	7,06	7,80	8,06	-	-	-	-
- Fredericton : bois de construction	6,77	7,58	7,75	-	-	-	-
- Kedgewick : bois de construction (80 000 lb)	-	-	-	4,30	5,08	-	-
- Moncton : bois de construction	7,04	7,76	7,92	-	-	-	-
- Saint-Jean : pommes de terre (90 000 lb)	-	-	-	-	6,06	6,34	6,34
c) par transport maritime (45 000 lb)							
de - Saint-Jean : bière	6,12	4,98	5,38	5,56	6,28	9,44	9,44
d) par transport intermodal (44 000 lb)							
de - Saint-Jean : bière	-	-	-	-	-	10,20	10,20

- Remarques -
- i) Les tarifs de transport routier s'appliquent au transport de porte à porte, tandis que ceux du transport aérien sont valables d'aéroport à aéroport.
  - ii) Pour les petits envois et les chargements moyens, peu importe leur point de départ, s'informer des possibilités de groupage auprès des transitaires et des agents d'expéditeurs.
  - iii) Il n'y a pas de service de transport maritime ou intermodal pour le bois de construction et les pommes de terre.
  - iv) Dans le cas des chargements complets, le tarif ferroviaire porte sur les envois jusqu'à Philadelphie seulement, et il n'existe pas de tarif de camionnage jusqu'à la Californie.
  - v) Seul le transport routier est accessible pour l'expédition de chargements complets d'aliments surgelés à partir des provinces de l'Atlantique.
  - vi) Les tarifs du transport routier combiné au transport aérien s'appliquent du quai de l'expéditeur à l'aéroport de Bangor, puis à l'aéroport du point de destination.

#### D. DELAIS D'ACHEMINEMENT

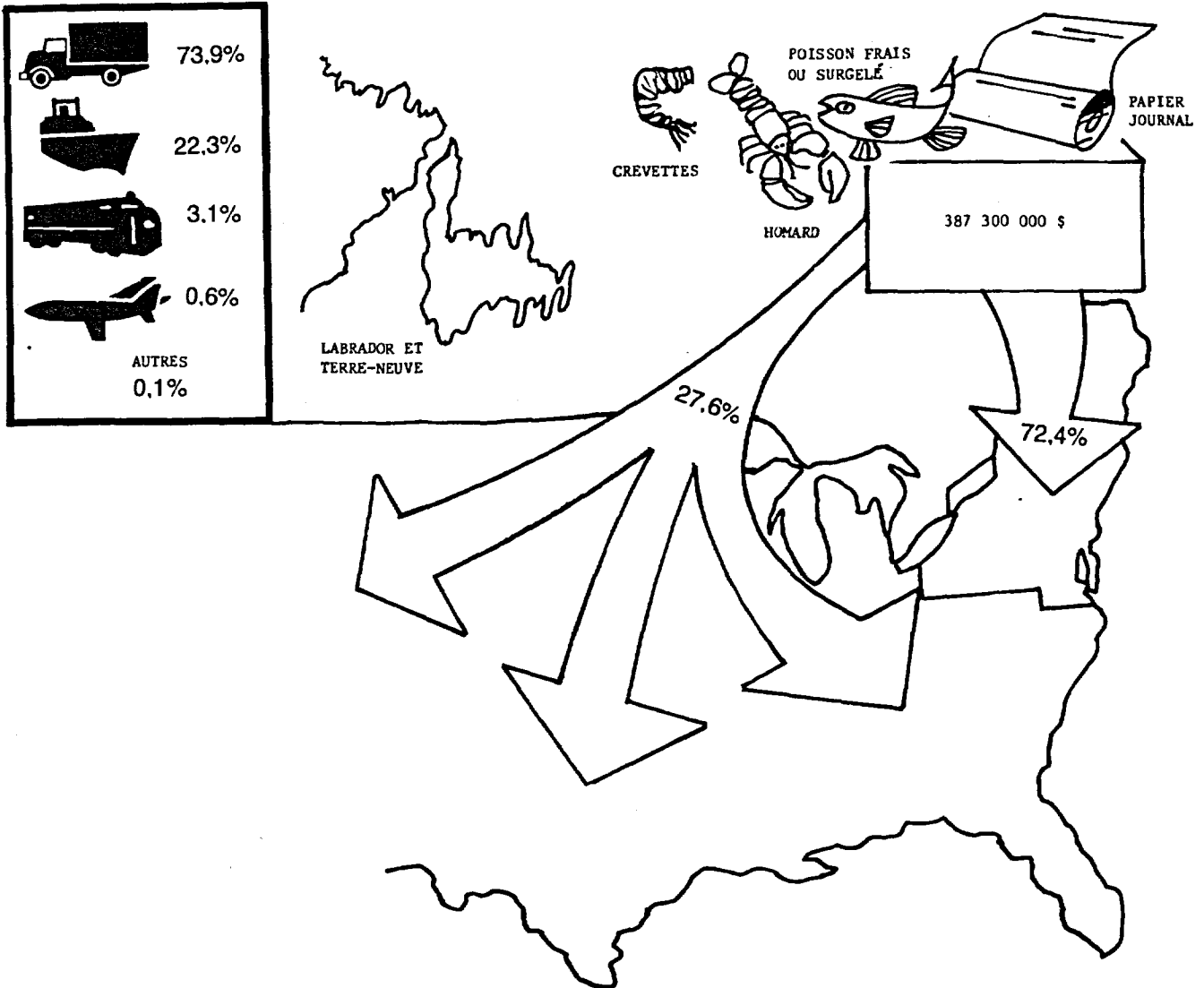
Après avoir déterminé le mode le plus économique dans son cas, l'exportateur peut valider sa décision en examinant les délais indiqués au tableau ci-dessous pour l'acheminement de marchandises de divers endroits du Nouveau-Brunswick vers les Etats-Unis.

#### DELAIS D'ACHEMINEMENT (EN JOURS), DU NOUVEAU-BRUNSWICK A DIVERS MARCHES DES ETATS-UNIS, PAR MODE

<u>A</u>	<u>CAMION</u>	<u>WAGON</u>	<u>AVION</u>	<u>NAVIRE</u>
BOSTON (MA)	1-2	6-7	2-5	4-5
NEW YORK (NY)	2-3	6-8	2-5	4-6
PHILADELPHIE (PA)	2-3	8-9	2-5	6-8
ATLANTA (GA)	3	9-10	2-5	7-9
MIAMI (FL)	4	9-12	2-5	10-12
LOS ANGELES (CA)	6	12-23	2-5	21-23
SAN FRANCISCO (CA)	6	12-22	2-5	20-22

## SECTION IV - EXPORTATION DE PRODUITS DE TERRE-NEUVE AUX ETATS-UNIS

EXPORTATIONS DE TERRE-NEUVE AUX ETATS-UNIS, PAR MODE DE TRANSPORT



Source : Statistique Canada, "Exportations en 1984, par mode et province d'origine", édition spéciale pour le ministère des Affaires extérieures.

Autre : Colis postaux et autres moyens de transport non décrits

### A. PRATIQUES EN USAGE PAR LES EXPORTATEURS A TERRE-NEUVE

Les principaux produits exportés de Terre-Neuve aux Etats-Unis sont le poisson (y compris les fruits de mer) et le papier journal. Les trois études de cas qui suivent indiquent comment trois conditionneurs de poisson de Terre-Neuve ont réussi à s'installer sur les marchés américains.

## POISSON CONDITIONNÉ À DESTINATION DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

La firme expédie l'équivalent de 200 millions de dollars de poisson ou 80 p. 100 de sa production totale à une succursale américaine du Massachusetts, qui s'occupe de le commercialiser et de le distribuer sur le vaste marché américain. La compagnie a à l'heure actuelle recours aux services de transporteurs routiers publics pour expédier sa marchandise par chargement complet de 42 000 lb à 45 000 lb. D'après elle, il s'agit du moyen de transport le moins coûteux. Le coût moyen du transport s'établit à 3 p. 100 du prix final à la livraison, dit C.A.F. ou coût-assurance-fret au Massachusetts. La marchandise expédiée de Terre-Neuve est habituellement acheminée par des transporteurs en quête d'un chargement de retour, de sorte que les exportateurs peuvent négocier des tarifs raisonnables. La firme dit bénéficier de délais de livraison adéquats et d'un bon service : il faut habituellement trois jours pour livrer la marchandise. L'inconvénient du camionnage tient à la difficulté de maintenir une température constante dans les fourgons frigorifiques. Par ailleurs, lorsque le fret est expédié "droits de douanes payés" aux États-Unis, il faut exercer une surveillance stricte au moment du chargement et du déchargement, pour s'assurer que les sceaux apposés n'ont pas été rompus, ce qui causerait un problème de sécurité.

La firme expérimente aussi la possibilité d'expédier sa marchandise aux États-Unis par transport terrestre et maritime. Jusqu'ici, cela n'a pas fonctionné étant donné le coût assez élevé d'expédition des marchandises dans les terres. Toutefois, on essaie d'approvisionner les clients qui habitent les villes portuaires et d'éliminer ainsi les coûts d'expédition dans les terres. La compagnie étudie également la possibilité d'expédier sa marchandise par camion vers le centre-ouest et l'ouest des États-Unis en passant par Toronto. C'est en effet moins cher d'expédier de la marchandise des provinces de l'Atlantique vers Toronto que vers Boston. On expédie le poisson frais par avion, mais la coordination de la livraison et du ramassage est d'importance cruciale. Il faut prendre des arrangements pour le transfert immédiat de la marchandise, de l'avion au transporteur routier, sinon la marchandise risque de s'avarier.

Ce conditionneur de poisson doit avoir de grandes installations de réfrigération à son centre de distribution américain; il complète donc ses entrepôts privés par des entrepôts publics. La firme s'efforce de couper ses frais d'entrepôt en accélérant le roulement des exportations.

La vente de poisson aux États-Unis oblige en règle générale à individualiser l'emballage, parce que les exigences d'étiquetage américaines déterminent certains aspects de l'emballage et que les clients précisent souvent leurs besoins à ce titre. On se sert aussi de l'emballage pour concurrencer les autres fournisseurs des marchés américains avec plus d'efficacité.

La réussite de cette firme, au plan du transport des marchandises qu'elle exporte aux États-Unis, tient au fait qu'elle reconnaît ce dont son marché a besoin pour satisfaire sa clientèle, qu'elle révisé constamment la logistique du transport, cherchant toujours des méthodes novatrices, et qu'elle négocie des tarifs favorables, tout en reconnaissant ce dont les transporteurs ont besoin pour assurer un service de qualité.

## PRODUITS DU POISSON A DESTINATION DES ETATS DU NORD-EST ET DES AUTRES RÉGIONS DES ETATS-UNIS

Cet exportateur de poisson et de fruits de mer expédie aux Etats-Unis 75 p. 100 de ses produits, qui sont périssables et de grande valeur. La majeure partie de ses envois vont aux Etats de la Nouvelle-Angleterre et la différence à ceux du sud et de la côte Atlantique. En règle générale, les envois se font par transport routier, par chargement complet de 42 000 lb. Les marchandises sont vendues à un distributeur américain, à un prix qui englobe la livraison et les droits de douanes. Le coût du transport représente environ 4 p. 100 du prix final. L'exportateur a choisi cette option pour garder le contrôle du coût de distribution aux Etats-Unis. Une fois le poisson vendu par le distributeur, les clients finals préfèrent en gérer le transport jusqu'à sa destination finale.

Le transport routier public est le mode de transport privilégié par cet exportateur, parce qu'il assure une livraison opportune et que les avaries sont rares. Toutefois, la compagnie signale que le transport public ne convient pas à l'expédition de petits chargements de ce genre de produits : en pleine saison (c.-à-d. au milieu de l'été), les compagnies de camionnage ne sont pas toujours à même de fournir assez de remorques pour satisfaire à la demande.

Comme la firme vend sa marchandise par l'intermédiaire d'un distributeur, elle l'expédie à un seul endroit aux Etats-Unis, tantôt directement au distributeur, tantôt à un entrepôt où elle est gardée, selon la demande du marché. Lorsque la marchandise est mise dans un entrepôt public américain, les ventes finales se font F.O.B. à l'entrepôt. La firme recommande aux entreprises des provinces de l'Atlantique qui exportent des marchandises semblables de faire appel aux services d'un courtier américain en douane pour superviser le dédouanement de leur fret. Même si, d'après elle, les tarifs ne varient pas beaucoup, il faut revoir régulièrement les tarifs des transporteurs routiers et il importe de s'assurer d'avoir un bon système de communication.

## POISSON A DESTINATION DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

Cette compagnie de conditionnement de poisson exporte 60 p. 100 de sa production totale de Terre-Neuve et de Nouvelle-Ecosse à un courtier en denrées alimentaires du Massachusetts. Ce produit périssable de grande valeur est expédié F.O.B. chez le courtier, c'est-à-dire que le conditionneur assume le fret jusque chez le courtier, tandis que le client final assume le coût du transport à partir de ce point. Le conditionneur procède de la sorte, afin de contrôler les envois au centre de distribution et de s'assurer que les produits arrivent dans le meilleur état possible pour concurrencer les produits locaux. Le marché fixe le prix final en fonction de la demande et de la qualité du produit, indépendamment du coût engagé par la firme. En règle générale, le transport représente 4 p. 100 du prix final à la livraison.

Dans presque tous les cas, l'exportateur emploie des transporteurs routiers publics pour expédier sa marchandise directement par chargement complet de 40 000 lb à 45 000 lb. A l'occasion, lorsque le marché est

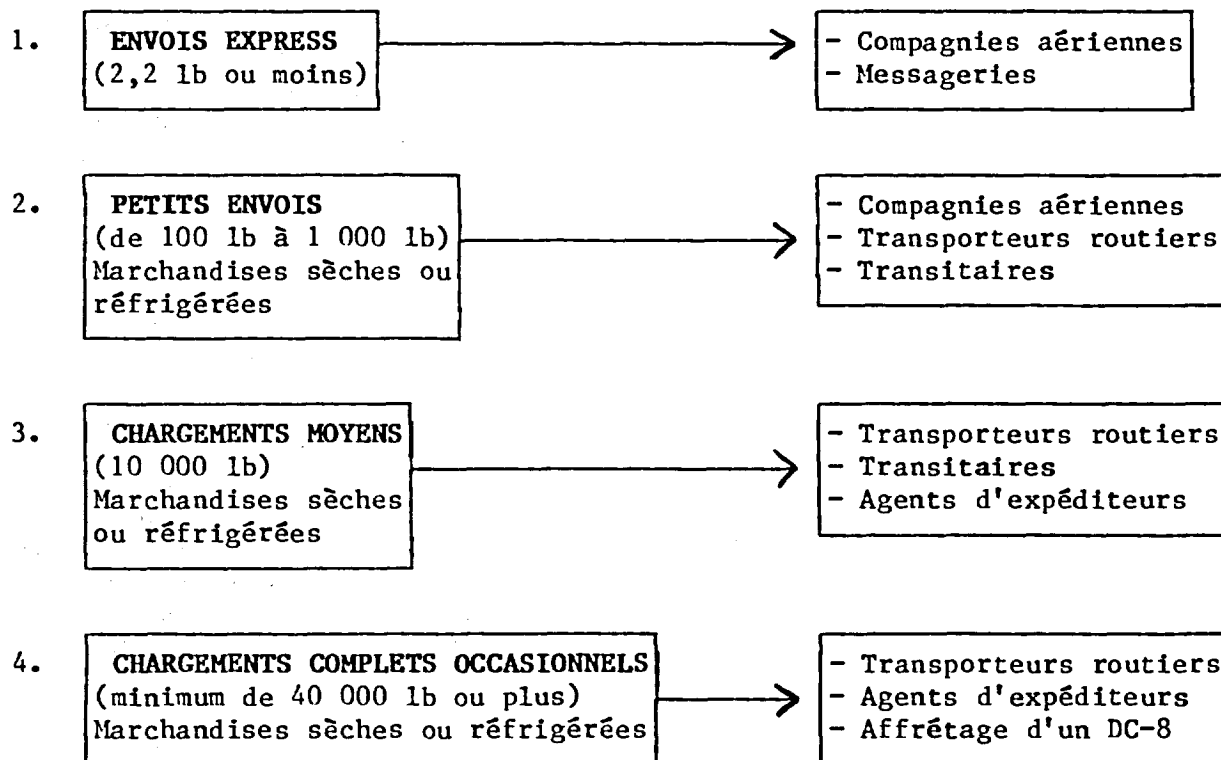
instable, il entrepose le poisson jusqu'à ce que la demande augmente, puis il expédie plus d'un million de livres d'un seul coup, par navire. Il se dit satisfait, en général, des services que lui offrent et les transporteurs routiers et les transporteurs maritimes desservant Terre-Neuve.

Outre des tarifs concurrentiels et un service de livraison fiable, cette compagnie exige surtout du transporteur qu'il ait de bonnes installations de réfrigération et qu'il manutentionne le poisson et l'expose à la température ambiante le moins possible. Elle recommande aux expéditeurs de savoir tant ce dont ils ont besoin que ce que les transporteurs peuvent leur fournir.

Les exportateurs de Terre-Neuve trouveront peut-être avantageux de prendre connaissance des études de cas concernant les expéditeurs du Nouveau-Brunswick (section III), de la Nouvelle-Écosse (section V) et de l'Île-du-Prince-Édouard (section VI).

#### B. CHOIX D'UN MODE DE TRANSPORT POUR LES EXPORTATIONS À DESTINATION DES ÉTATS-UNIS

Compte tenu des renseignements fournis par ces expéditeurs et par les compagnies assurant des services de transport, l'exportateur de Terre-Neuve qui désire expédier des marchandises vers les marchés américains pourra, tout dépendant de l'importance de ses envois, avoir recours aux options suivantes.



C. COMPARAISON DES COÛTS EN FONCTION DES POINTS DE DÉPART ET DE DESTINATION

TARIFS EN \$ CAN/100 LB, DE TERRE-NEUVE À DES ENDROITS PRÉCIS DES ÉTATS-UNIS

<u>IMPORTANCE DE L'ENVOI, MODE, DÉPART</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIE</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
<b>1. ENVOIS EXPRESS</b>							
1) Lettres jour suivant							
a) par transport aérien							
de - St John's ou Stephenville	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00
b) par messagerie							
de - n'importe où à Terre-Neuve	23,10	23,10	23,10	23,10	23,10	23,10	23,10
ii) Enveloppes jour suivant (< 2,2 lb)							
a) par transport aérien							
de - St John's ou Stephenveille	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00
b) par messagerie							
de - n'importe où à Terre-Neuve	36,10	36,10	36,10	36,10	36,10	36,10	36,10
<b>2. PETITS ENVOIS</b>							
i) Jusqu'à 100 lb, marchandises sèches ou réfrigérées							
a) par transport aérien							
de - St. John's	61,69	80,74	105,23	116,99	117,03	141,08	152,87
- Corner Brook/Stephenville	57,61	69,86	92,94	114,99	114,77	136,99	146,97
- Goose Bay	98,88	99,80	126,77	135,75	138,35	139,71	137,97
b) par transport routier							
de - St. John's	73,87	112,37	103,94	132,05	137,15	168,67	169,37
- Corner Brook/Stephenville	73,87	112,37	103,94	132,05	137,15	168,07	169,37
ii) Jusqu'à 1 000 lb, marchandises sèches ou réfrigérées							
a) par transport aérien							
de - St. John's	61,69	75,75	99,60	111,40	110,68	128,37	141,08
- Corner Brook/Stephenville	57,61	66,68	89,35	105,81	104,33	124,29	136,99
- Goose Bay	95,71	96,60	123,18	132,15	134,27	130,19	128,37
b) par transport routier							
de - St. John's	54,10	63,83	64,37	99,93	111,81	121,04	122,42
- Corner Brook/Stephenville	33,25	42,34	43,07	76,24	88,07	99,71	101,09

C. COMPARAISON DES COÛTS EN FONCTION DES POINTS DE DÉPART ET DE DESTINATION (suite)

TARIFS EN \$ CAN/100 LB, DE TERRE-NEUVE À DES ENDROITS PRÉCIS DES ÉTATS-UNIS

<u>IMPORTANCE DE L'ENVOI, MODE, DÉPART</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIE</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
--	---------------	-----------------	---------------------	----------------	--------------	--------------------	----------------------

3. CHARGEMENTS MOYENS

i) Jusqu'à 10 000 lb, marchandises sèches ou réfrigérées							
a) par transport routier							
de - St. John's	23,89	27,56	28,00	39,42	45,06	57,90	58,73
- Corner Brook/Stephenville	23,31	26,98	27,42	38,84	44,48	57,32	58,15

4. CHARGEMENTS COMPLETS OCCASIONNELS

i) Minimum de 40 000 lb, marchandises sèches ou réfrigérées							
a) par transport aérien (85 000 lb)							
de - St. John's : poisson frais ou surgelé	-	-	-	-	-	95,29	95,29
b) par transport routier (40 000 lb)							
de - St. John's : poisson frais ou surgelé	5,95	8,24	8,51	11,11	11,90	20,29	29,29
- Corner Brook : poisson frais ou surgelé	5,65	8,08	8,49	10,70	11,48	19,87	19,87
c) par agent d'expéditeurs (42 000 lb)							
de - St. John's : poisson frais ou surgelé	7,32	-	9,26	-	-	-	-

- Remarques -
- i) Les tarifs de transport routier s'appliquent au transport de porte à porte, tandis que ceux du transport aérien sont valables d'aéroport à aéroport.
  - ii) Air Canada offre des tarifs marchandises moindres pour l'expédition de homard et de fruits de mer à destination de Boston, New York, Miami, Los Angeles et San Francisco.
  - iii) Consulter un transitaire ou un agent d'expéditeurs pour connaître les possibilités de grouper les envois qui ne constituent pas un chargement complet.
  - iv) Il n'y a à l'heure actuelle aucun trafic de chargements moyens ou plus importants à partir de Goose Bay ou du Labrador. Si l'exportateur devait avoir recours à de tels services, il pourrait communiquer avec le service maritime du CN ou avec un transitaire.
  - v) Vérifier avec un agent d'expéditeurs s'il existe des tarifs de chargement complet dans le cas des destinations autres que celles mentionnées ici.
  - vi) Pour les chargements complets à destination d'autres endroits que les endroits précités, obtenir un devis d'Air Canada.



#### D. DÉLAIS D'ACHEMINEMENT

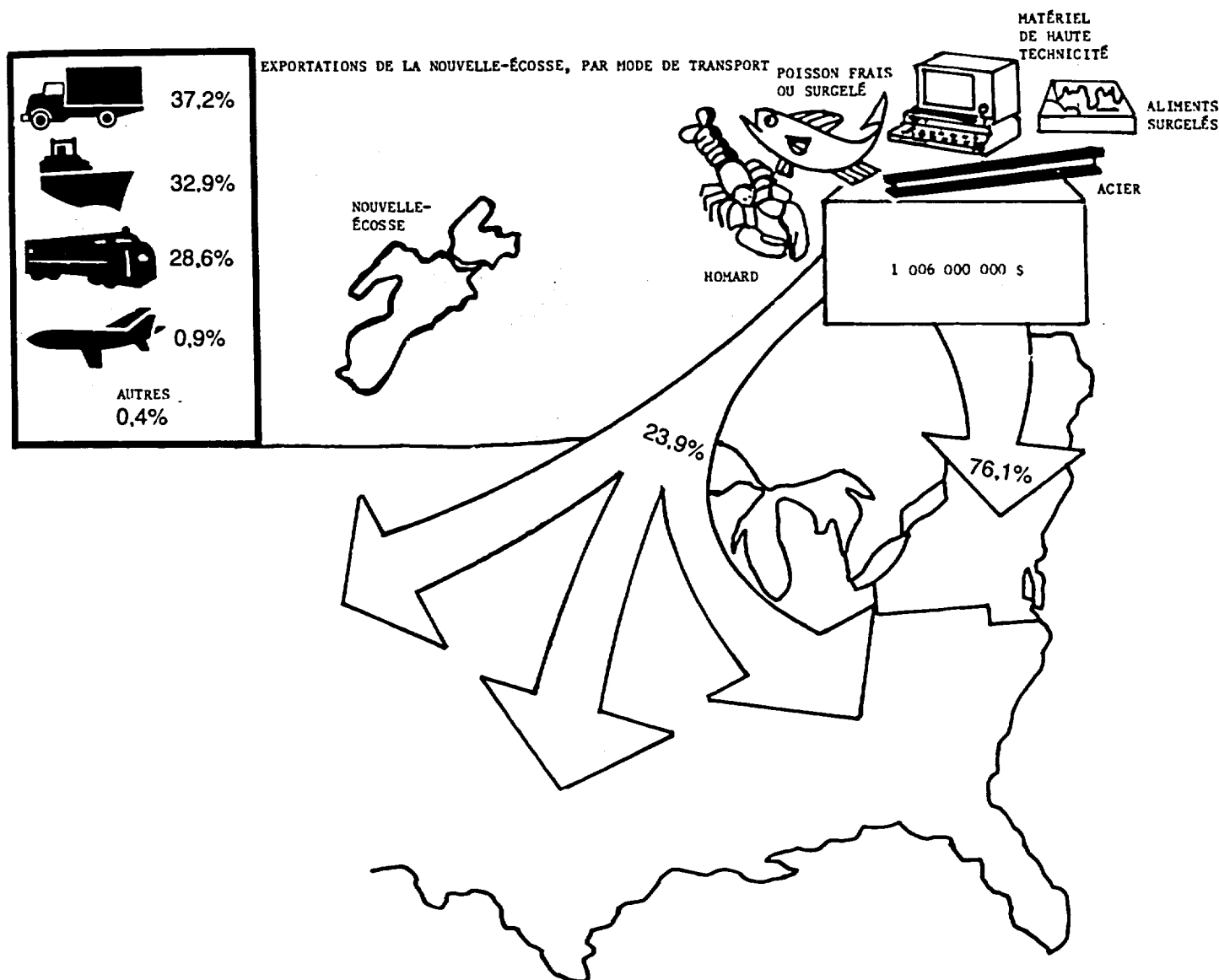
Après avoir déterminé le mode de transport le plus économique dans son cas, l'exportateur peut valider sa décision, en examinant les délais indiqués dans le tableau ci-dessous pour l'acheminement de marchandises de divers endroits de Terre-Neuve vers les États-Unis.

#### DÉLAIS D'ACHEMINEMENT (EN JOURS), DE TERRE-NEUVE A DIVERS MARCHÉS DES ÉTATS-UNIS, PAR MODE

<u>A</u>	<u>CAMION</u>	<u>AVION*</u>
BOSTON (MA)	3	2-5
NEW YORK (NY)	4	2-5
PHILADELPHIE (PA)	4	2-5
ATLANTA (GA)	5	2-5
MIAMI (FL)	6	2-5
LOS ANGELES (CA)	8	2-5
SAN FRANCISCO (CA)	8	2-5

\* Emploi exclusif d'un DC-8 affrété : période de 24 heures ou moins.

## SECTION V - EXPORTATION DE PRODUITS DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE AUX ÉTATS-UNIS



Source : Statistique Canada, "Exportations en 1984, par mode et province d'origine", édition spéciale pour le ministère des Affaires extérieures

Autres : Colis postaux et autres moyens de transport non décrits.

### A. PRATIQUES EN USAGE PAR LES EXPORTATEURS EN NOUVELLE-ÉCOSSE

Des quatre provinces de l'Atlantique, la Nouvelle-Écosse ne le cède pour ses exportations qu'au Nouveau-Brunswick. Elle expédie divers produits tels du poisson, du homard, des aliments surgelés, du matériel électronique de haute technicité et de l'acier. On trouvera ci-après un exposé de l'expérience d'un conditionneur de poisson, d'un fabricant de produits électroniques et d'une scierie dans le transport de marchandises aux États-Unis.

## FRUITS DE MER FRAIS ET SURGELÉS À DESTINATION DES ÉTATS DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

Cet exportateur divise les États-Unis en sous-marchés, la Nouvelle-Angleterre constituant le plus important de ceux-ci. Le poisson conditionné est expédié par grande quantité (plus de 40 000 lb) à un entrepôt public se trouvant au coeur de chaque sous-marché. De là, sa distribution aux clients finals est assurée par le système de factage de l'entrepôt ou par des courtiers américains en transport ou encore par le client final, qui vient le prendre lui-même. Dans la plupart des cas, la compagnie fait appel aux services de transporteurs routiers publics équipés des fourgons frigorifiques. Elle vérifie toujours les fourgons pour s'assurer qu'ils sont propres et en bon état (c.-à-d. que les joints d'étanchéité ne sont pas endommagés) avant de procéder au chargement. Au moment de choisir un transporteur, la firme fait particulièrement attention aux problèmes possibles de communication. (Elle s'assure qu'on respecte les instructions spéciales de transport et qu'on fait rapport des retards d'acheminement.) Elle accorde la préférence aux transporteurs routiers dont les employés ne sont pas syndiqués, car ceux-ci tendent à employer le même conducteur pour toute la durée du voyage. Lorsque c'est possible, elle passe des ententes avec les transporteurs, pour obtenir une ristourne en échange d'une garantie de gros volume. Elle emploie à l'occasion des camionneurs indépendants et des transporteurs en quête d'un chargement de retour, car cela lui permet d'économiser sur le coût du transport. Toutefois, elle se méfie de la qualité du service offert par les indépendants qui, d'après elle, ne se soucient guère de conserver leur clientèle.

Le directeur du trafic de la compagnie conseille aux autres expéditeurs, en Nouvelle-Écosse comme ailleurs dans la région de l'Atlantique, d'éviter les problèmes de transport en révisant sans cesse le trafic, en demeurant à l'affût des réussites et des échecs, afin d'apporter les rajustements nécessaires, et en passant des marchés avec des transporteurs qui leur consentiront une ristourne en échange d'une garantie de gros volume et leur assureront le service l'année durant, un matériel et des conducteurs fiables et des tarifs concurrentiels.

## PRODUITS ÉLECTRONIQUES À DESTINATION DU SUD DES ÉTATS-UNIS

Les clients de cette compagnie sont disposés à payer les tarifs du fret aérien, qui est plus élevé, pour accélérer la livraison du matériel électronique dont ils ont besoin sur-le-champ. Les envois sont tous de grande valeur et de petit poids, pesant de 2,2 lb à 100 lb. En un sens, la rapidité de la livraison est aussi importante pour l'exportateur que pour sa clientèle, car ce dernier n'est payé que lorsque ses clients ont reçu la marchandise commandée. Comme les taux d'intérêt sont élevés à l'heure actuelle, tout retard dans l'expédition de la marchandise et, par conséquent, dans la réception du paiement peut être onéreux. Ce sont les besoins de la clientèle qui dictent le mode de transport. Les marchandises sont expédiées F.O.B. à l'usine. Le fabricant s'occupe lui-même de la plupart des arrangements de transport. Toutefois, il fait appel à un courtier en douane pour accélérer le dédouanement et l'entrée de la marchandise aux États-Unis.

## **BOIS SPÉCIALISÉ À DESTINATION DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE**

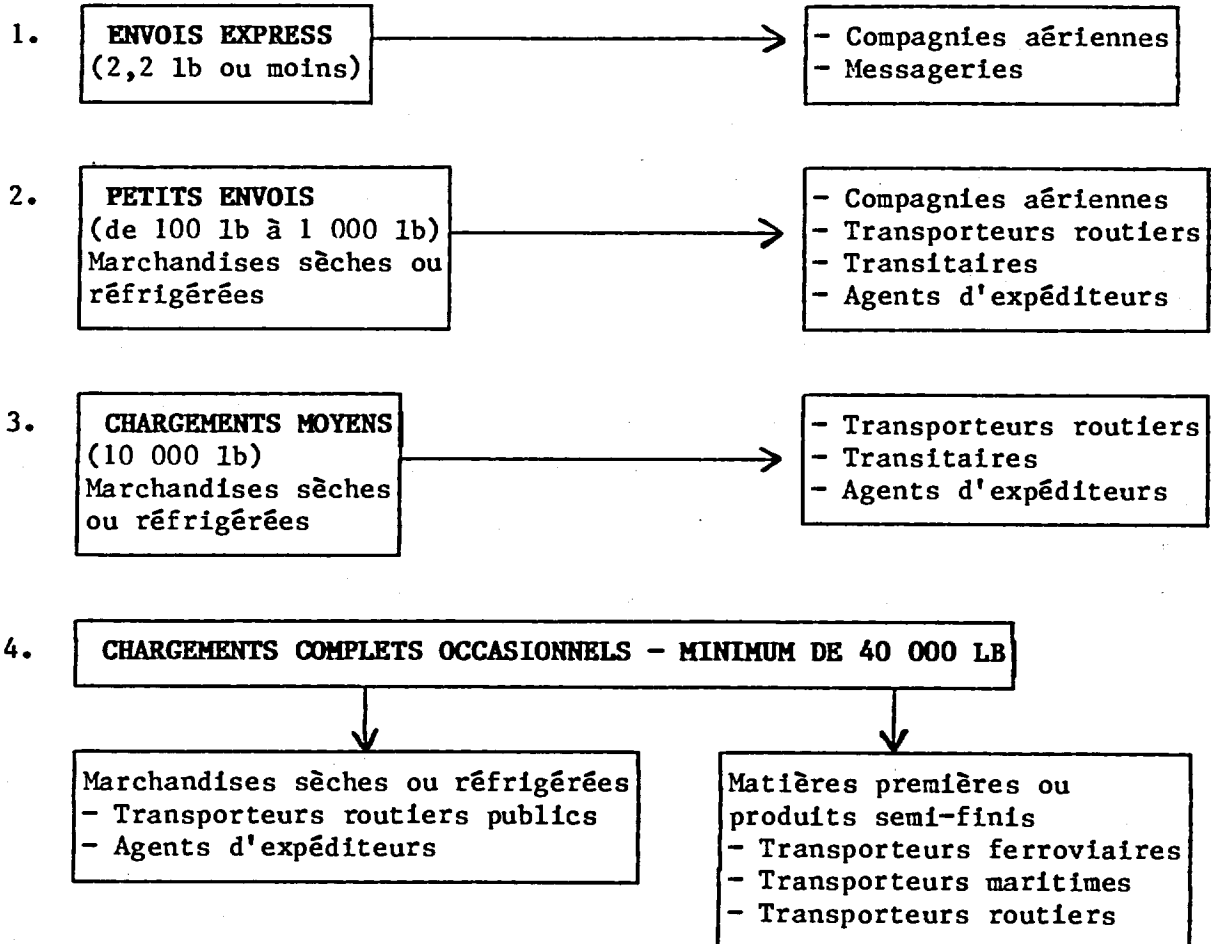
Une scierie du sud de la Nouvelle-Écosse qui approvisionne surtout les entreprises locales du bâtiment a exploré des marchés de la Nouvelle-Angleterre et expédié deux chargements de produits de bois spécialisés d'une grande valeur. Les envois ont été expédiés C.A.F. ou coût-assurance-fret, car le client jugeait l'exportateur le mieux placé pour faire tous les arrangements. Avant de choisir un transporteur routier pour véhiculer le bois jusqu'en Nouvelle-Angleterre, l'exportateur a exploré toutes les options possibles. Il a découvert un transporteur routier public habilité à véhiculer du bois de construction et d'autres marchandises précises aux États-Unis. Toutefois, comme son volume d'exportation n'est pas considérable ni régulier, la compagnie a de la difficulté à négocier des tarifs de camionnage inférieurs à 17 p. 100 du prix de sa marchandise à la livraison.

Le représentant de la compagnie affirme qu'il est toujours difficile de surmonter le problème que pose la distance dans le cas de produits de peu de valeur fabriqués par des industries dont la marge de profit est faible. [Se faisant le porte-parole des scieries du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse, un représentant du Bureau du bois de sciage des Maritimes affirme que 99 p. 100 du bois de construction de ces deux provinces qui est envoyé dans les États du nord-est est expédié par camion de la scierie au marchand de matériaux de construction.] Il est à remarquer que beaucoup de scieries des Maritimes constituent un service auxiliaire des papeteries. Il est donc fréquent que le bois de construction soit vendu comme un dérivé, au prix que le marché peut supporter. Or le prix du bois de construction est extrêmement bas aux États-Unis, en 1986. Les expéditeurs des provinces de l'Atlantique doivent en outre supporter la concurrence que leur livrent sur leurs propres marchés les produits en provenance de Colombie-Britannique.

**Les exportateurs de la Nouvelle-Écosse trouveront peut-être avantageux de prendre connaissance des études de cas concernant les exportateurs du Nouveau-Brunswick (section III), de Terre-Neuve (section IV) et de l'Île-du-Prince-Édouard (section VI).**

### **B. CHOIX D'UN MODE DE TRANSPORT POUR LES EXPORTATIONS À DESTINATION DES ÉTATS-UNIS**

Compte tenu des renseignements fournis par ces expéditeurs et des résultats de consultations avec les fournisseurs de services de transport, l'exportateur de Nouvelle-Écosse qui désire expédier des marchandises à des marchés américains pourra, selon l'importance de ses envois, avoir recours aux options suivantes.



C. COMPARAISON DES COÛTS EN FONCTION DES POINTS DE DÉPART ET DE DESTINATION

TARIFS EN \$ CAN/100 LB, DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE À DES ENDROITS PRÉCIS DES ÉTATS-UNIS

<u>IMPORTANCE DE L'ENVOI, MODE, DÉPART</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIE</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
1. ENVOIS EXPRESS							
1) Lettres jour suivant							
a) par transport aérien de - Sydney ou Halifax	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00
b) par messagerie de - n'importe où en Nouvelle-Écosse	20,95	20,95	20,95	20,95	20,95	20,95	20,95
ii) Enveloppes jour suivant (grande enveloppe de moins de 2,2 lb)							
a) par transport aérien de Sydney ou Halifax	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00
b) par messagerie de - n'importe où en Nouvelle-Écosse	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95
2. PETITS ENVOIS							
1) Jusqu'à 100 lb, marchandises sèches ou réfrigérées							
a) par transport aérien de - Halifax	39,92	57,61	79,10	95,83	92,99	119,76	133,66
- Sydney	48,08	64,41	86,78	105,81	104,33	128,37	141,08
- Yarmouth	39,92	64,41	86,78	101,42	99,34	119,76	133,36
b) par transport routier de - Halifax	47,30	71,73	74,40	102,39	107,49	139,01	139,71
- Sydney	50,34	75,14	77,00	65,06	109,66	141,18	141,88
- Kentville ou Yarmouth	49,10	72,97	75,14	102,70	107,80	139,32	140,02
ii) Jusqu'à 1 000 lb, marchandises sèches ou réfrigérées							
a) par transport aérien de - Halifax	39,92	51,71	72,44	93,84	90,72	112,04	119,76
- Sydney	48,08	57,61	79,10	95,83	92,99	112,04	119,76
- Yarmouth	39,92	54,43	75,51	93,84	90,72	112,04	119,76

C. COMPARAISON DES COÛTS EN FONCTION DES POINTS DE DÉPART ET DE DESTINATION (suite)

TARIFS EN \$ CAN/100 LB, DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE À DES ENDROITS PRÉCIS DES ÉTATS-UNIS

<u>IMPORTANCE DE L'ENVOI, MODE, DÉPART</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIE</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
b) par transport routier							
de - Halifax	25,67	30,05	32,63	64,10	75,93	87,77	89,84
- Sydney	27,35	33,30	34,95	65,06	76,88	88,79	90,17
- Kentville ou Yarmouth	26,64	31,39	33,30	64,22	76,05	87,77	89,84
3. CHARGEMENTS MOYENS							
i) Jusqu'à 10 000 lb, marchandises sèches ou réfrigérées							
a) par transport routier							
de - Halifax	21,58	24,21	25,80	35,77	41,41	54,25	55,08
- Sydney	23,11	26,10	27,68	36,87	41,63	55,35	56,18
- Kentville ou Yarmouth	22,26	24,48	26,10	35,99	42,51	54,47	55,30
4. CHARGEMENTS COMPLETS OCCASIONNELS							
i) Minimum de 40 000 lb, marchandises sèches ou réfrigérées							
a) par transport routier (42 000 lb)							
de - Halifax ou Sydney : aliments surgelés et poisson	3,50	5,24	5,66	7,51	8,18	15,44	15,44
- Nord-ouest de la Nouvelle- Écosse : aliments surgelés et poisson	3,30	4,20	4,60	6,15	7,20	13,25	13,25
- Vallée d'Annapolis : mousse de sphaigne (32 000 lb)	3,99	4,31	4,48	5,23	5,43	11,07	11,07
b) par transport ferroviaire (40 000 lb)							
de - Vallée d'Annapolis : mousse de sphaigne	4,97	5,33	5,57	-	-	-	-
c) par transport maritime (30 000 lb)							
de - Vallée d'Annapolis : mousse de sphaigne	6,88	5,17	5,76	6,04	7,12	12,32	12,32

C. COMPARAISON DES COÛTS EN FONCTION DES POINTS DE DÉPART ET DE DESTINATION (suite)

-----  
TARIFS EN \$ CAN/100 LB, DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE À DES ENDROITS PRÉCIS DES ÉTATS-UNIS

- Remarques -
- i) Les tarifs de transport routier s'appliquent au transport de porte à porte, tandis que ceux du transport aérien sont valables d'aéroport à aéroport.
  - ii) Dans le cas des envois ne constituant pas un chargement complet, consulter un transitaire ou un agent d'expéditeurs pour voir s'il y a possibilité de groupage.
  - iii) Air Canada offre des tarifs marchandises moindres pour l'expédition de homard et de fruits de mer à Boston, New York, Miami, Los Angeles et San Francisco.
  - iv) Les chemins de fer et le service maritime n'assurent pas le transport de marchandises réfrigérées jusqu'aux États-Unis.



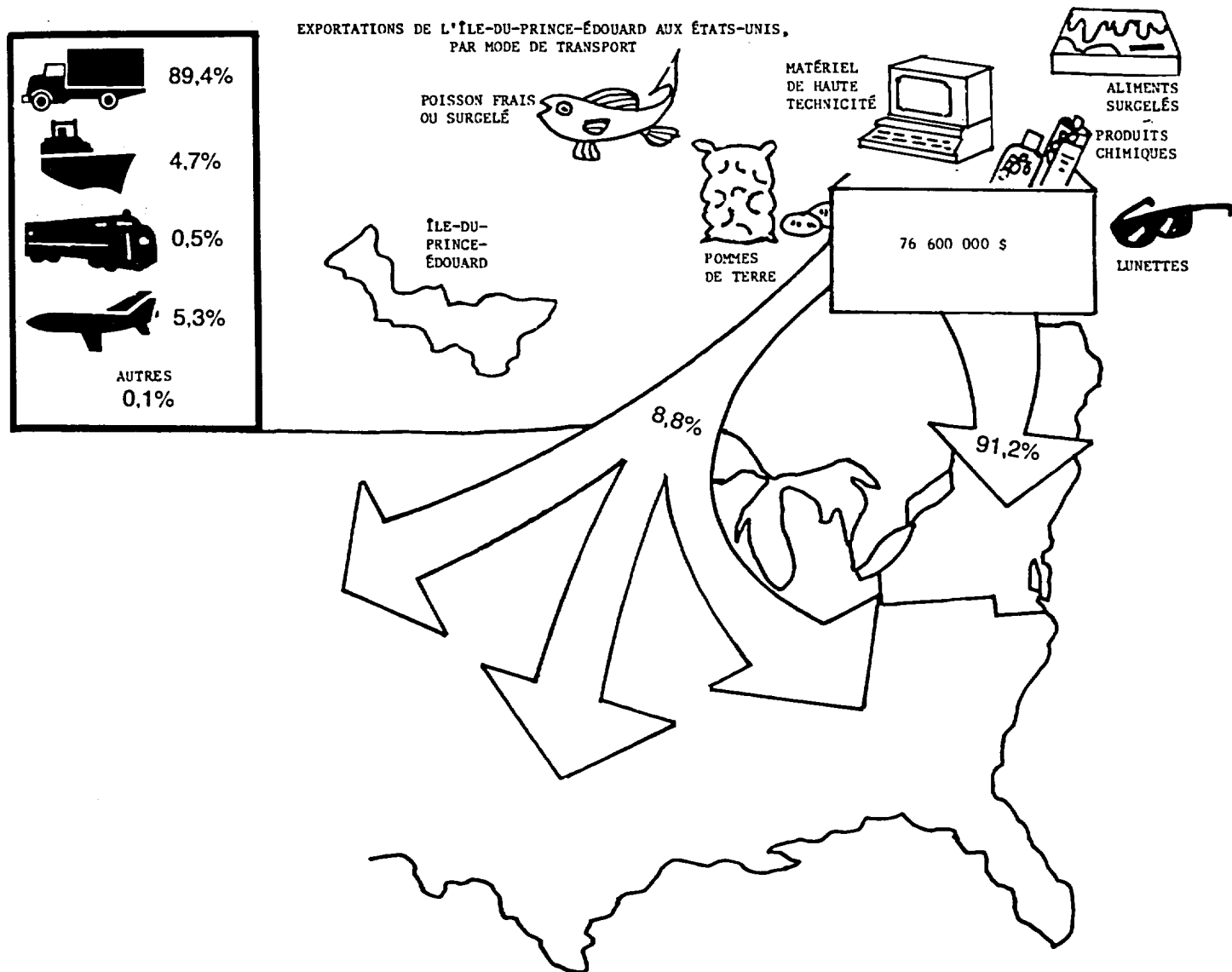
#### D. DELAIS D'ACHEMINEMENT

Après avoir déterminé le mode de transport le plus économique dans son cas, l'exportateur peut valider sa décision en examinant les délais indiqués au tableau ci-dessous pour l'acheminement de marchandises de la Nouvelle-Ecosse à divers endroits des Etats-Unis.

#### DELAIS D'ACHEMINEMENT (EN JOURS) DE LA NOUVELLE-ECOSSE À DIVERS MARCHES DES ETATS-UNIS, PAR MODE

<u>A</u>	<u>CAMION</u>	<u>WAGON</u>	<u>AVION</u>	<u>NAVIRE</u>
BOSTON (MA)	1-2	7	2-5	4-5
NEW YORK (NY)	2-3	8	2-5	4-5
PHILADELPHIE (PA)	2-3	9	2-5	6-7
ATLANTA (GA)	3-4	10	2-5	7-8
MIAMI (FL)	4-5	10-12	2-5	10-11
LOS ANGELES (CA)	6-7	15-23	2-5	21-22
SAN FRANCISCO (CA)	6-7	15-22	2-5	20-21

**SECTION VI - EXPORTATION DE PRODUITS DE L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD AUX ÉTATS-UNIS**



Source : Statistique Canada, "Exportations en 1984, par mode et province d'origine", édition spéciale pour le ministère des Affaires extérieures

Autres : Colis postaux et autres moyens de transport non décrits

**A. PRATIQUES EN USAGE PAR LES EXPORTATEURS À L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD**

Les produits expédiés de l'Île-du-Prince-Édouard aux États-Unis, plus particulièrement vers les États du nord-est, sont notamment le poisson, les pommes de terre, les aliments surgelés, les produits ophtalmiques et les produits chimiques d'usage scientifique. On trouvera ci-après l'étude du cas de deux fabricants de produits légers de grande valeur, qui sont expédiés par petits lots, et d'une grande compagnie de surgélation d'aliments.

## PRODUITS CHIMIQUES D'USAGE SCIENTIFIQUE À DESTINATION DE L'EST DES ÉTATS-UNIS

Un fabricant de produits chimiques spécialisés, employés à des fins scientifiques et médicales, s'est fait connaître sur les marchés américains, du Maine à la Floride. Les ventes qu'il fait aux États-Unis représentent beaucoup plus du tiers de sa production. Les marchandises de ce fournisseur sont de grande valeur, mais pèsent peu; elles sont toutes expédiées par lots de moins de 100 lb qui doivent se rendre à destination sans délai.

L'expéditeur est arrivé à la conclusion que les services de transport aérien allant de l'Île-du-Prince-Édouard aux États-Unis ne peuvent apporter ses marchandises à leurs destinataires dans les délais requis. Il fait donc porter ses envois par camion à un transitaire installé à Woodstock (N.-B.). Celui-ci les transmet à un courtier en douane et transitaire américain qui les confie à l'un des services d'expédition de petits colis, tels UPS ou Federal Express. De cette façon, peu importe leur adresse, les clients reçoivent leurs marchandises en moins de 48 heures. Dans les cas très rares où un envoi dépasse les 100 lb et n'est pas demandé aussi rapidement, il est acheminé par transporteur routier jusque dans les États du nord-est des États-Unis puis transféré, au besoin, à d'autres transporteurs.

Comme son marché et ses ventes sont maintenant plus prévisibles, l'exportateur a entrepris d'établir un entrepôt près de New York, d'où il pourra expédier sa marchandise vers ses destinations finales. Il pourra ainsi économiser sur le coût de transport, en faisant passer la taille moyenne de ses envois de moins de 100 lb à plus de 1 000 lb.

La compagnie conseille aux autres exportateurs de l'Île et aux petits expéditeurs des provinces de l'Atlantique, en général, de retenir, pour une journée ou deux par année, les services d'un conseiller qui leur dressera un système. À son avis, rien ne sert de faire l'effort de l'organiser eux-mêmes. Selon les propos du directeur du transport de cette compagnie, "si vous savez ce que vous faites dans le domaine des transports, vous pouvez économiser beaucoup d'argent". Le directeur recommande également de revoir chaque année les politiques et systèmes de transport et de permettre à un membre du personnel d'acquérir un peu d'expérience et d'établir des contacts avec l'industrie du transport. Cela donnera à l'entreprise un "superviseur" des questions de transport.

La firme suggère également à l'exportateur qui expédie seulement un ou quelques produits d'obtenir une décision obligatoire des Douanes américaines, afin que les douaniers ne perdent de temps à essayer de déterminer la catégorie à laquelle ses produits appartiennent et à calculer les droits afférents. [Nota : On peut obtenir une telle décision obligatoire dans la mesure où les produits visés n'ont pas déjà été exportés aux États-Unis.]

## **ALIMENTS SURGELÉS À DESTINATION DU NORD-EST DES ÉTATS-UNIS**

Un fabricant d'aliments surgelés de l'Île-du-Prince-Édouard a pu se tailler une niche assez importante sur le marché du nord-est des États-Unis pour que les transporteurs routiers publics lui consentent des tarifs intéressants. La grosse majorité des ventes se fait selon la formule C.A.F. (coût-assurance-fret), que l'expéditeur estime lui donner un meilleur contrôle sur le service, la distribution et la tarification. À très peu d'exceptions près, les marchandises sont vendues par chargement complet, et le coût du transport oscille entre 7 p. 100 et 10 p. 100 du prix final à la livraison. L'acheminement est assuré par plusieurs transporteurs routiers, et le directeur du trafic passe une bonne partie de son temps à évaluer les différents transporteurs et à négocier des tarifs avec des fournisseurs particuliers des services de transport. Le transport de produits réfrigérés de l'Île-du-Prince-Édouard aux États-Unis peut être coûteux, car les transporteurs véhiculant ces marchandises jusqu'aux États-Unis ont de la difficulté à trouver un chargement de retour à destination de l'Île-du-Prince-Édouard. On espère que la réforme de la réglementation de l'industrie du camionnage atténuera ce problème.

Outre les transporteurs routiers, la seule autre option offerte à cet expéditeur consiste dans l'exploitation de son propre parc de véhicules. Toutefois, les évaluations économiques qu'il en a faites l'ont convaincu qu'il ne serait pas praticable, du point de vue économique, d'employer ses propres véhicules pour les envois à grande distance. Par ailleurs, bien qu'il lui soit théoriquement possible de faire appel à des intermédiaires, la firme a préféré placer des ressources considérables dans l'établissement d'un service interne de gestion du transport et de la distribution et se juge mieux placée qu'un intermédiaire pour gérer ses mouvements.

Le directeur du trafic conseille aux autres expéditeurs d'évaluer avec soin les services offerts par les divers transporteurs routiers, en accordant une attention particulière à leurs tarifs, à l'ouverture d'esprit qu'ils démontrent au cours des négociations tarifaires et à leur capacité d'assurer sur demande un service de porte à porte à tarif fixe et un service de porte à porte faisant appel à un seul transporteur utilisant le matériel qui convient.

## **PRODUITS OPHTALMIQUES À DESTINATION DES ÉTATS DE LA CÔTE ATLANTIQUE**

La majeure partie de la production de ce fabricant de produits ophtalmiques est vendue aux États-Unis -- surtout dans l'État de New York, au New Jersey et en Pennsylvanie. Toutes les marchandises sont vendues F.O.B. à l'usine. La moitié des envois sont des envois express de moins d'un kilo (2,2 lb), qui sont habituellement constitués d'échantillons et (ou) de documents. Les autres pèsent entre 100 lb et 1 000 lb.

La compagnie se sert du transport aérien pour 75 p. 100 de ses envois et du transport routier public pour le reste. Comme toutes les factures de fret sont dressées en port dû, la firme ne sait pas très bien quelle proportion du prix final à la livraison est imputable au coût du transport, mais croit ce ratio très faible, étant donné la grande valeur de ses marchandises.

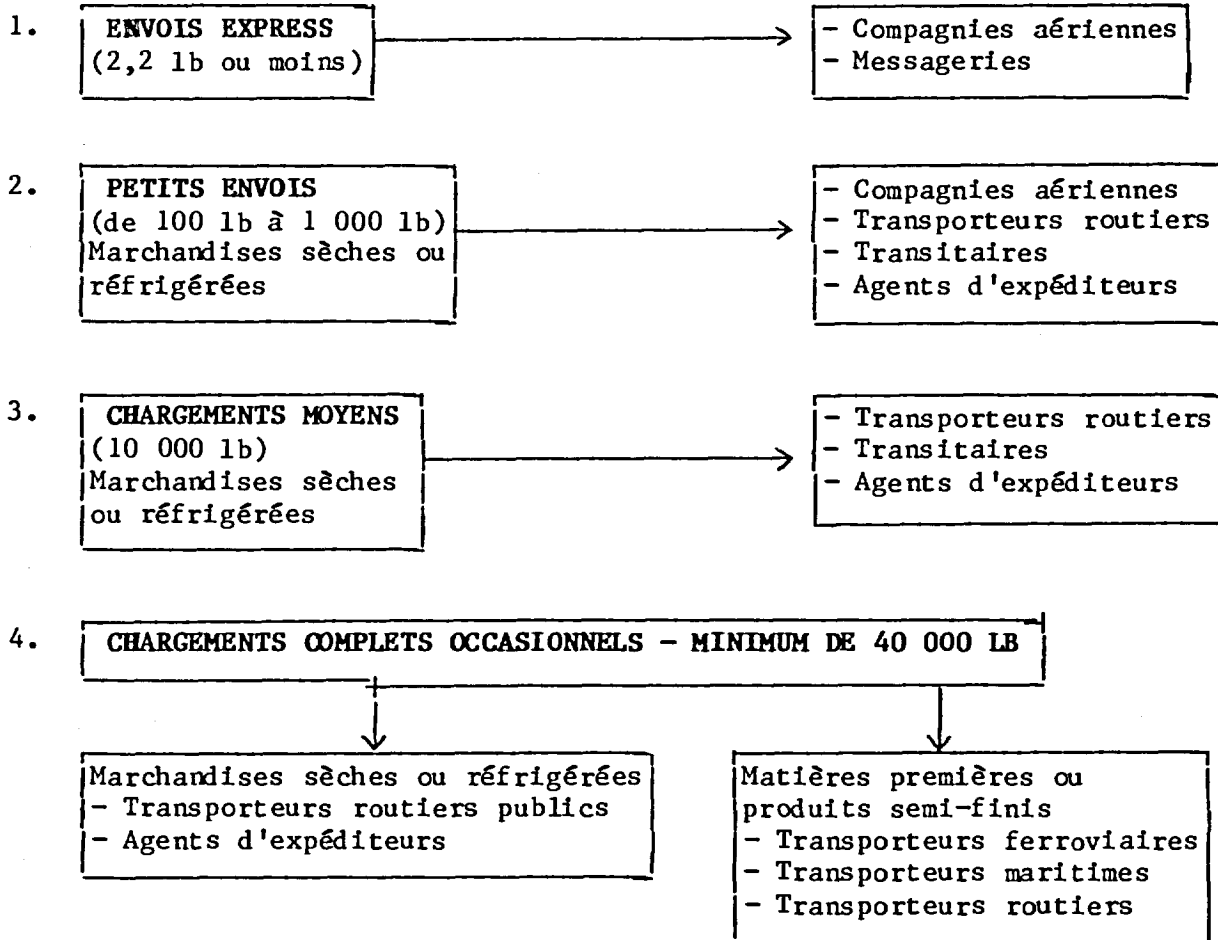
Comme il n'y a pas de vols directs de l'Ile-du-Prince-Edouard aux États-Unis, tout envoi par air doit être acheminé vers Toronto via Ottawa ou Halifax. De plus, comme le transport de la marchandise jusqu'aux États-Unis peut supposer l'emploi de plusieurs transporteurs aériens et de plusieurs avions, il peut se produire des retards à bien des endroits et il est souvent difficile de repérer l'emplacement exact des marchandises en transit. Il est possible d'expédier des marchandises par air de l'Ile-du-Prince-Edouard à New York par exemple, en trois jours; mais la compagnie a vu des délais d'acheminement de cinq jours ou plus. L'expéditeur fait donc de plus en plus appel aux transporteurs routiers, qui font le voyage de porte à porte jusqu'à New York en moins de cinq jours. Pour ce qui est des petits envois de moins de 2,2 lb, il s'adresse à l'une des deux messageries desservant toute l'Amérique du Nord plutôt que d'avoir recours aux messageries aériennes ou terrestres. Il n'y a pas de transitaire à l'Ile-du-Prince-Edouard. Le choix de cette option suppose donc des communications interurbaines avec les bureaux situés sur le continent.

Le directeur du trafic affirme avoir appris plusieurs leçons précieuses à organiser le transport des marchandises de la firme vers les États du nord-est. D'abord, dans les centres de moindre importance, où il n'y a pour ainsi dire pas de concurrence entre transporteurs aériens ou entre transitaires, l'expéditeur n'a pas grand chance de négocier un tarif avantageux : il doit verser les tarifs standard plus particulièrement, lorsque ses envois sont petits et de faible volume. En revanche, il peut communiquer avec les transporteurs routiers qui desservent la place et comparer la qualité de leur service, leurs tarifs et leurs délais d'acheminement, etc. Le directeur du transport a d'ailleurs constaté que, si les transporteurs savent que l'on s'est renseigné ailleurs, ils sont beaucoup plus avenants et coopératifs. Il fait remarquer également combien il importe d'employer le numéro de la lettre de voiture ou de la facture de transport provisoire, à titre de référence, lorsqu'on essaie de repérer un envoi.

Les exportateurs de l'Ile-du-Prince-Edouard trouveront peut-être avantageux de prendre connaissance des études de cas concernant les expéditeurs du Nouveau-Brunswick (section III), de Terre-Neuve (section IV) et de la Nouvelle-Écosse (section V).

## **B. CHOIX D'UN MODE DE TRANSPORT POUR LES EXPORTATIONS À DESTINATION DES ÉTATS-UNIS**

Compte tenu des renseignements fournis par ces exportateurs et des résultats de consultations avec des fournisseurs de services de transport, l'exportateur de l'Ile-du-Prince-Edouard qui désire expédier des marchandises vers les marchés américains pourra, selon l'importance de ses envois, avoir recours aux options suivantes.



C. COMPARAISON DES COÛTS EN FONCTION DES POINTS DE DÉPART ET DE DESTINATION

TARIFS EN \$ CAN/100 LB, DE L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD À DES ENDROITS PRÉCIS DES ÉTATS-UNIS

<u>IMPORTANCE DE L'ENVOI, MODE, DÉPART</u>	<u>BOSTON</u>	<u>NEW YORK</u>	<u>PHILADELPHIE</u>	<u>ATLANTA</u>	<u>MIAMI</u>	<u>LOS ANGELES</u>	<u>SAN FRANCISCO</u>
1. ENVOIS EXPRESS							
1) Lettres jour suivant							
a) par transport aérien							
de - Charlottetown	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00
b) par messagerie							
de - n'importe où en I.-P.-É.	20,95	20,95	20,95	20,95	20,95	20,95	20,95
ii) Enveloppes jour suivant (grande enveloppe de moins de 2,2 lb)							
a) par transport aérien							
de - Charlottetown	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00
b) par messagerie							
de - n'importe où en I.-P.-É.	33,95	33,95	33,95	31,95	33,95	33,95	33,95
2. PETITS ENVOIS							
i) Jusqu'à 100 lb, marchandises sèches ou réfrigérées							
a) par transport aérien							
de - Charlottetown	58,97	59,42	81,14	99,43	97,07	124,29	124,29
b) par transport routier							
de - Charlottetown	44,33	96,37	87,94	102,39	107,49	139,01	139,71
ii) Jusqu'à 1 000 lb, marchandises sèches ou réfrigérées							
a) par transport aérien							
de - Charlottetown	58,97	53,07	73,97	95,83	92,99	114,77	112,50
b) par transport routier							
de - Charlottetown	20,52	24,93	25,37	35,77	41,41	54,25	55,08

C. COMPARAISON DES COÛTS EN FONCTION DES POINTS DE DÉPART ET DE DESTINATION (suite)

TARIFS EN \$ CAN/100 LB, DE L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD À DES ENDROITS PRÉCIS DES ÉTATS-UNIS

IMPORTANCE DE L'ENVOI, MODE, DÉPART                      BOSTON   NEW YORK   PHILADELPHIE   ATLANTA   MIAMI   LOS ANGELES   SAN FRANCISCO

3. CHARGEMENTS MOYENS

1) Jusqu'à 10 000 lb, marchandises sèches ou réfrigérées							
a) par transport routier							
de - Charlottetown	20,52	24,93	25,37	35,77	41,41	54,25	55,08

4. CHARGEMENTS COMPLETS OCCASIONNELS

1) Minimum de 40 000 lb, marchandises sèches ou réfrigérées de Charlottetown							
a) par transport routier							
(42 000 lb) : aliments surgelés	3,33	4,55	4,84	-	-	-	-
: pommes de terre	3,10	4,10	4,60	6,60	-	-	-
: mousse de sphaigne (32 000 lb)	3,99	4,31	4,48	5,23	5,43	11,07	11,07
b) par transport ferrovaire : pommes de terre	-	-	-	-	6,06	-	-
: mousse de sphaigne	4,36	5,03	5,20	-	-	-	-
c) par transport maritime : mousse de sphaigne	8,08	6,38	6,96	7,25	8,33	13,52	13,52

- Remarques -
- i) Les tarifs de transport routier s'appliquent au transport de porte à porte, tandis que ceux du transport aérien sont valables d'aéroport à aéroport.
  - ii) Air Canada offre des tarifs marchandises moindres pour l'expédition de homard et de fruits de mer à Boston, New York, Miami, Los Angeles et San Francisco.
  - iii) Les transitaires situés sur le continent peuvent être en mesure d'assurer des tarifs plus avantageux en groupant les exportations de plusieurs petits expéditeurs à destination des États-Unis.
  - iv) Les chemins de fer et le service maritime n'assurent pas le transport de marchandises réfrigérées de l'Île-du-Prince-Édouard aux États-Unis.



#### D. DELAIS D'ACHEMINEMENT

Après avoir déterminé le mode de transport le plus économique dans son cas, l'exportateur peut valider sa décision, en examinant les délais indiqués au tableau ci-dessous pour l'acheminement de marchandises de l'Île-du-Prince-Édouard à divers endroits des États-Unis.

#### DELAIS D'ACHEMINEMENT (EN JOURS), DE L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD À DIVERS MARCHES DES ÉTATS-UNIS, PAR MODE DE TRANSPORT

<u>A</u>	<u>CAMION</u>	<u>WAGON</u>	<u>AVION</u>	<u>NAVIRE</u>
BOSTON (MA)	1-2	7	2-5	6
NEW YORK (NY)	2-3	8	2-5	6
PHILADELPHIE (PA)	2-3	8	2-5	8
ATLANTA (GA)	4	9-10	2-5	9
MIAMI (FL)	5	10-12	2-5	10
LOS ANGELES (CA)	7	15-23	2-5	23
SAN FRANCISCO (CA)	7	15-22	2-5	22

## SECTION VII - AUTRES CONSIDERATIONS

### A. EMBALLAGE DE LA MARCHANDISE EXPORTÉE AUX ÉTATS-UNIS

À quelques exceptions près, la plupart des expéditeurs des provinces de l'Atlantique n'emballent pas leurs envois à destination des États-Unis différemment de ceux qui sont destinés à des marchés canadiens. Toutefois, certaines compagnies expédiant des marchandises aux États-Unis ont économisé en employant des palettes de bois mou, peu coûteuses et non retournables (jetables), ou un tapis de plastique plutôt que des palettes de bois dur, durables et coûteuses, qui sont difficiles à récupérer d'un client éloigné. Le transporteur peut être en mesure de renseigner l'exportateur sur les autres innovations de l'emballage.

Les divergences relevées entre l'emballage de marchandises à destination de marchés américains et celui de produits expédiés à des marchés canadiens tiennent surtout aux prescriptions légales et aux exigences de commercialisation en vigueur aux États-Unis, particulièrement en ce qui concerne les produits alimentaires destinés à la vente au détail. Comparativement aux marchandises emballées pour le marché canadien, les marchandises destinées aux États-Unis afficheront vraisemblablement, voire obligatoirement, des mesures américaines plutôt que métriques, des indications de langue anglaise et des emballages plus recherchés et plus imaginatifs, c'est-à-dire plus éclatants, pour attirer l'attention du client sur un marché où la concurrence est serrée.

Ces considérations ont très peu d'effets sur le coût du transport et de la manutention. Il s'agit plutôt de modifications visant à satisfaire aux exigences des lois américaines et à rendre le produit plus acceptable au consommateur américain. Avant d'apporter des modifications coûteuses à l'emballage ou à l'étiquetage d'un produit canadien, l'exportateur devrait donc faire une vérification auprès de la Division du marketing - États-Unis du ministère des Affaires extérieures [au numéro (613) 996-7484], de son transporteur, de son propre service d'étude des marchés et de son client américain -- qui pourrait, par exemple, désirer un emballage plus solide parce qu'il compte emmagasiner les marchandises pendant un bon moment.

### B. MARCHANDISES DANGEREUSES

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont passé des lois et des règlements, afin de promouvoir la sécurité publique au cours du transport de marchandises dangereuses. L'expéditeur peut s'informer des responsabilités qui lui incombent et de celles qui appartiennent au destinataire et au transporteur, en communiquant avec le Directeur général du transport des marchandises dangereuses, M. T.D. Ellison, [Transport Canada, place de Ville, tour C, Ottawa (Ontario) K1A 0N5 (613) 990-1147].

Lorsque l'exportateur n'est pas certain si les marchandises qu'il expédie s'inscrivent parmi les marchandises "dangereuses", il devrait communiquer avec le bureau régional de Transport Canada dans les Maritimes [et s'adresser à M. George Hepworth, (902) 426-9461] ou prendre contact avec son agent provincial du transport routier dans la région de l'Atlantique :

Nouveau-Brunswick  
Terre-Neuve  
Nouvelle-Ecosse  
Ile-du-Prince-Edouard

Doug Seely  
Ed O'Brien  
Syed Ali  
Glen Beaton

(506) 453-2810  
(709) 737-3279  
(902) 424-4122  
(902) 892-5306

## C. DOCUMENTATION DES EXPORTATIONS

### DOCUMENTS CANADIENS

Les documents canadiens nécessaires à l'exportation de marchandises aux Etats-Unis comprennent habituellement une déclaration d'exportation (formulaire B-13 des Douanes) et, dans certains cas, une licence d'exportation. Ces documents doivent, en règle générale, être remis aux douaniers canadiens au moment et au lieu où les marchandises quittent le Canada. Les exportateurs peuvent se procurer les formulaires B-13 à tout bureau des Douanes canadiennes. La Direction du contrôle des exportations du ministère des Affaires extérieures fournira, sur demande, des renseignements complémentaires concernant les exigences liées à l'obtention de licences d'exportation. [On peut la joindre en faisant le (613) 996-2387.]

### DOCUMENTS AMERICAINS

Les Douanes américaines exigent généralement que l'exportateur présente une facture commerciale, une liste de colisage, un connaissement ou une lettre de transport aérien. Il est des plus importants que les exportateurs canadiens s'assurent que les documents présentés aux Douanes américaines sont complets et exacts. Cela leur permettra non seulement d'accélérer le dédouanement, mais aussi de s'éviter d'éventuelles pénalités onéreuses.

### FACTURE COMMERCIALE

La facture commerciale est le document qui intéresse le plus les Douanes américaines. Elle devrait être présentée en deux exemplaires au moins -- l'un, à l'intention du bureau des Douanes américaines et l'autre, pour les dossiers du courtier américain en douane.

Les Douanes américaines exigent que la facture commerciale fournisse les renseignements suivants :

1. point d'entrée aux Etats-Unis où les marchandises doivent être dédouanées;
2. numéro de la facture, date et endroit où elle a été préparée, noms de l'acheteur et du vendeur ou, s'il s'agit de marchandises en consignation, date et point d'origine de l'envoi, ainsi que noms de l'expéditeur et du consignataire;
3. conditions de vente, modalités de paiement et ristourne;
4. description détaillée de la marchandise, précisant notamment le nom, la qualité, la catégorie et la quantité de chaque article se trouvant dans les colis, ainsi que les marques et les numéros des colis dans lequel se trouvent les marchandises;
5. prix d'achat de chaque article et devise utilisée (\$ US, par exemple);

6. lorsque la marchandise est expédiée en consignation, valeur de chaque article exprimée à l'aide des devises habituellement employées pour ce genre de transaction ou, à défaut, prix attribué à la marchandise si elle était vendue aux conditions usuelles dans le commerce et selon les quantités habituelles de vente de gros au Canada;
7. tous les frais imputés, ventilés par poste et montant, y compris le fret, les droits de courtage, les droits de douanes, les primes d'assurance, les commissions, les droits de licence, les redevances, le coût des caisses, conteneurs et matériaux d'emballage et le coût de l'emballage [lorsque (étant compris dans le prix forfaitaire à la livraison, par exemple) ces frais ne sont pas détaillés sur la facture originelle, ils doivent être mentionnés sur un document joint à la facture.];
8. rabais, déductions et primes d'exportation (mentionnés en détail) consentis pour l'exportation de la marchandise;
9. pays d'origine de la marchandise;
10. biens ou services fournis pour la production de la marchandise (matrices, moules, outils, services d'ingénierie, par exemple) qui ne sont pas inclus dans le prix facturé et
11. nom de l'employé responsable auprès de l'exportateur, c'est-à-dire nom de celui qui est au courant de la transaction ou peut obtenir rapidement des renseignements à son sujet.

#### ADMISSION

Les marchandises sont habituellement admises, aux fins de consommation ou d'entreposage, à leur point d'entrée aux États-Unis. Toutefois, elles peuvent être transportées sous caution à un autre point d'entrée aux États-Unis et y être admises aux mêmes conditions. Les avantages respectifs de l'un et l'autre procédé doivent être pesés avec soin par l'exportateur.

Puisque la documentation requise par les Douanes américaines est aujourd'hui si complexe, l'exportateur serait bien avisé de faire appel aux services d'un courtier en douane américain, qui préparera et présentera les documents d'importation aux services des Douanes américaines, déposera les cautions nécessaires et s'occupera en général du dédouanement des envois à leur arrivée au point d'entrée aux États-Unis. On trouvera en page 76 une brève liste des courtiers en douane américains, ainsi que quelques renseignements sur les services de courtage en douane offerts par les transitaires.

Pour faciliter le dédouanement de ses marchandises à la frontière américaine, l'exportateur canadien devrait indiquer à ses transporteurs quel courtier en douane américain doit recevoir les documents de dédouanement accompagnant l'envoi au point d'entrée aux États-Unis. Pour de plus amples renseignements sur les prescriptions relatives aux exportations ou pour obtenir de l'aide pour remplir les documents en cause, s'adresser à la Division du marketing - États-Unis du ministère des Affaires extérieures, au numéro (613) 993-7484.

## **D. MILIEU EVOLUTIF DES TRANSPORTS AU CANADA**

### **REFORME DE LA REGLEMENTATION DE L'INDUSTRIE DU CAMIONNAGE**

En février 1985, les dix ministres provinciaux responsables des transports ont signé un protocole d'entente par lequel ils convenaient, en principe, de réformer la réglementation de l'industrie du camionnage. Plus particulièrement, le Conseil des Premiers ministres des Maritimes était convenu de réviser, d'ici au 1er janvier 1987, un certain nombre de règlements concernant le camionnage dans les provinces du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard. Ces révisions ont pour objet de diminuer le fardeau de la réglementation pour l'industrie du camionnage, ainsi que le coût du transport supporté par les expéditeurs et les consommateurs de la région. (Terre-Neuve suit un calendrier semblable à celui des six autres provinces et deux territoires.)

Un aspect important de la législation passée au printemps de 1986 consiste dans l'exemption de certaines marchandises - sable, gravier, terre, roc, remblai ou agrégats, mélanges d'asphalte, minerais et concentrés de minéraux, charbon, potasse, gypse, sel, mousse de sphaigne, chaux agricole, engrais, lait et crème en vrac, céréales, bétail, produits forestiers et horticoles divers, et assortiment de produits de la mer - de l'assujettissement aux règlements. La mise en application de ces derniers varie de province en province. Pour plus de détails à ce propos, il suffit de communiquer avec la Commission des transports des provinces de l'Atlantique, à Moncton [(506) 857-2820].

### **ALLER SANS ENTRAVES - UN GUIDE POUR LA REFORME DES TRANSPORTS AU CANADA**

En juillet 1985, M. Donald Mazankowski a publié un document qui portait le titre en rubrique et où il proposait la modification radicale de la réglementation des transports au Canada. Ces modifications portaient du principe qu'une réglementation moins stricte, amenant moins d'interventions de la part du gouvernement, encouragera l'innovation et l'esprit d'entreprise, tandis que l'importance accrue donnée à la concurrence et aux forces du marché entraînera une diminution du coût unitaire, le resserrement de la concurrence et l'établissement de la gamme de services offerts aux expéditeurs et au public.

On s'attend que soient déposés en Chambre des projets de loi touchant les compagnies aériennes, les chemins de fer et l'industrie du camionnage. Bien qu'il soit difficile de dire ce que sera l'effet de la nouvelle législation, on croit en général qu'elle améliorera la position concurrentielle relative des expéditeurs et, plus particulièrement, qu'elle permettra à de nouveaux transporteurs de s'installer sur le marché avec plus de facilité que par le passé. Les expéditeurs des provinces de l'Atlantique auront donc tout avantage à suivre les développements dans le domaine du transport et à surveiller la venue de nouvelles compagnies offrant des services de transport à destination des États-Unis.

**SECTION VIII - RÉPERTOIRE SOMMAIRE DES TRANSPORTEURS ET ORGANISATIONS DE SERVICES DE TRANSPORT**

Beaucoup de compagnies américaines et canadiennes de transport assurent la liaison entre les provinces de l'Atlantique et les États-Unis. Les quelques inscriptions qui suivent donnent une idée des compagnies de transport qui assureraient un service dans la région en mars 1986.

**A. TRANSPORT AÉRIEN - TRANSPORTEURS AÉRIENS NATIONAUX ET INTERNATIONAUX**

**1. AIR CANADA**

Fredericton (N.-B.)	(506) 357-3532	Yarmouth (N.-É.)	(902) 742-2450
Moncton (N.-B.)	(506) 389-9167	Charlottetown (I.-P.-É.)	(902) 894-5238
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 696-2886	Gander (T.-N.)	(709) 256-3451
Halifax (N.-É.)	(902) 861-3317	St. John's (T.-N.)	(709) 726-2102
Sydney (N.-É.)	(902) 564-6498	Stephenville (T.-N.)	(709) 643-2157

**2. CANADIEN PACIFIQUE (CP AIR)**

Halifax-Dartmouth (N.-É.)	(902) 861-1443	En dehors d'Halifax-Dartmouth et autres provinces de l'Atlantique	(800) 565-2697
Charlo (N.-B.)	(506) 684-5528	Churchill Falls (T.-N.)	(709) 896-3361
Chatham (N.-B.)	(506) 773-7913	Deer Lake (T.-N.)	(709) 635-3362
Fredericton (N.-B.)	(506) 357-8419	Gander (T.-N.)	(709) 256-4475
Moncton (N.-B.)	(506) 855-3747	Goose Bay (Lab.)	(709) 896-3474
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 696-4445	St. John's (T.-N.)	(709) 722-0101
Sydney (N.-É.)	(902) 539-1400	Stephenville (T.-N.)	(709) 643-5853
Charlottetown (I.-P.-É.)	(902) 892-4581	Wabush (T.-N.)	(709) 282-3683

**TRANSPORTEURS AÉRIENS LOCAUX**

**1. GANDER AVIATION LTD.**

Gander (T.-N.) (709) 256-3421 ou (709) 256-8121

**2. AIR NOVA**

Corner Brook (T.-N.)	(709) 686-2822	St. Anthony (T.-N.)	(709) 454-3585
Deer Lake (T.-N.)	(709) 635-3142	St. John's (T.-N.)	(709) 753-9370
Gander (T.-N.)	(709) 256-4917	Goose Bay (Lab.)	(709) 896-3387

**3. AIR ATLANTIC**

Communiquer avec les bureaux du Canadien Pacifique indiqués ci-dessus.

**TRANSPORTEURS AÉRIENS AMÉRICAINS DESSERVANT BANGOR (MAINE)**

1. FEDERAL EXPRESS (207) 947-6749      2. UNITED AIRLINES (800) 336-0462

## B. TRANSPORT ROUTIER PUBLIC

### TRANSPORTEURS DETENANT UN PERMIS GENERAL POUR LES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE ET LES ETATS-UNIS

Les transporteurs énumérés ci-dessous sont habilités à véhiculer du fret général des provinces de l'Atlantique à destination de la Nouvelle-Angleterre, où le fret est transféré, le cas échéant, à des transporteurs desservant des endroits plus éloignés aux États-Unis.

#### 1. COLE'S EXPRESS

Saint-Jean (N.-B.)	(506) 635-8188	Bangor (ME)	(207) 942-7311
Halifax (N.-E.)	(902) 876-7767	Portland (ME)	(207) 772-1911
Boston (MA)	(800) 343-0382	Presque-Isle (ME)	(207) 769-2811
Springfield (MA)	(800) 343-0384	Sydney (ME)	(207) 547-5341

#### 2. DAY & ROSS INC.

Bathurst (N.-B.)	(506) 548-4401	Port-aux-Basques (T.-N.)	(709) 695-2384
Fredericton (N.-B.)	(506) 453-7500	St. Anthony (T.-N.)	(709) 368-0135
Hartland (N.-B.)	(506) 375-4401	St. John's (T.-N.)	(709) 368-0196
Moncton (N.-B.)	(506) 384-1567	Dartmouth-Halifax (N.-E.)	(902) 463-1414
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 672-2450	Kentville (N.-E.)	(902) 678-1052
Clareville (T.-N.)	(709) 466-7681	New Glasgow (N.-E.)	(902) 755-1301
Corner Brook (T.-N.)	(709) 639-7523	Port Hawkesbury (N.-E.)	(902) 625-1280
Grand Falls (T.-N.)	(709) 489-6685	Truro (N.-E.)	(902) 895-4751
	ou (709) 489-9088		ou (902) 895-0052
Marystown (T.-N.)	(709) 279-3430	Sydney (N.-E.)	(902) 564-4558
		Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 894-5018

Terminaux de la Nouvelle-Angleterre : Communiquer avec les bureaux énumérés ci-dessus pour les provinces de l'Atlantique.

#### 3. MIDLAND TRANSPORT LTEE

Bathurst (N.-B.)	(506) 548-4548	Dartmouth (N.-E.)	(902) 469-3000
Edmundston (N.-B.)	(506) 735-3308	Kentville (N.-E.)	(902) 678-1322
Fredericton (N.-B.)	(506) 452-2850	Sydney (N.-E.)	(902) 562-3733
Moncton (N.-B.)	(506) 854-2471	Truro (N.-E.)	(902) 895-7925
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 657-2010	Yarmouth (N.-E.)	(902) 742-2403
Bangor (ME)	(207) 774-4505	Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 894-7015
Portland (ME)	(207) 774-4505	Boston (MA)	(617) 229-6134

Terminaux de la Nouvelle-Angleterre : Communiquer avec les bureaux énumérés ci-dessus pour les provinces de l'Atlantique.

#### 4. SANBORN'S MOTOR EXPRESS LTD.

Moncton (N.-B.)	(506) 855-9295	Boston (MA)	(617) 664-5441
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 672-8213	West Springfield (MA)	(413) 732-7457
Halifax (N.-E.)	(902) 876-2361	Wrentham (MA)	(617) 384-7781
Augusta (ME)	(207) 622-6327	Orange (CT)	(203) 795-0247
Bangor (ME)	(207) 947-8691	Allentown (PA)	(215) 776-0161
Portland (ME)	(207) 883-3424	Lancaster (PA)	(717) 291-5971

Presque-Isle (ME)	(207) 764-3305	Philadelphie (PA)	(215) 743-1902
Kearny (NJ)	(201) 589-7880	Wilkes-Barre (PA)	(717) 825-9943
Long Island (NY)	(516) 586-6977	Baltimore (MD)	(301) 285-6600

**TRANSPORTEURS DETENANT UN PERMIS RESTREINT POUR LES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE ET LES ETATS-UNIS**

Certains transporteurs routiers publics sont habilités à véhiculer seulement des marchandises désignées des provinces de l'Atlantique à divers endroits des Etats-Unis. Ce sont :

**1. BIG WHEELS TRANSPORT AND LEASING LTD.**  
(produits nécessitant des véhicules à température contrôlée)

Kensington (I.-P.-E.)	(902) 836-3227	Moncton (N.-B.)	(506) 384-7561
Halifax (N.-E.)	(902) 465-2990	St. John's (T.-N.)	(709) 364-3255

**2. CALDWELL TRANSPORT INC.**  
(bois et matériaux de construction)

Dans les quatre provinces, s'adresser à : Florenceville (N.-B.) (506) 392-6011

**3. CHET'S TRANSPORT**

- (N.-B. - fruits et légumes, poisson, produits horticoles, viande, aliments surgelés, produits alimentaires, peaux, bière)
- (T.-N. - produits alimentaires, matériaux d'emballage, matériel de conditionnement du poisson, fournitures de pêche)
- (N.-E. - poisson, mousse de sphaigne, fruits et légumes, matériel de conditionnement du poisson, produits horticoles, volaille, viande, peaux, matériel et fournitures d'exploitation pétrolière)
- (I.-P.-E. - fruits et légumes, produits horticoles, matériaux d'emballage, matériel de conditionnement du poisson, fournitures de pêche, mousse de sphaigne, poisson)

Dans les quatre provinces, s'adresser à : Charlotte (ME) (800) 243-8763

**4. EASSON'S TRANSPORT LTD.**

- (T.-N. - viande, fruits et légumes, conserves, bleuets, poisson, poudre de poisson, fret à température contrôlée)
- (N.-E. - fruits et légumes, conserves, poisson, bleuets, déchets de papier, poudre de poisson)

Pour le service en partance de Terre-Neuve et de Nouvelle-Ecosse, s'adresser à : Berwick (N.-E.) (902) 538-3866 ou -9141

**5. GULF TRANSPORT LTD.**

(N.-B., N.-E., I.-P.-E. - fret à température contrôlée)

Au N.-B., en N.-E. et à l'I.-P.-E., s'adresser à : Charlottetown (I.-P.-E.) (902) 894-8476



6. HAROLD B. LEGGE TRANSPORT  
(poisson de Terre-Neuve)

Heart's Delight (T.-N.) (709) 588-2034 ou (709) 368-0218

7. JOHN GUNN MOTOR EXPRESS INC.

(N.-B. - fret à température contrôlée, bière, vin)  
(T.-N. - fret à température contrôlée, fruits et légumes, poisson, placoplâtre)  
(N.-E. - fret à température contrôlée, fruits et légumes, sel)  
(I.-P.-E. - fret à température contrôlée, fruits et légumes, poisson, céréales, céréales fourragères, produits alimentaires)

West Royalty (I.-P.-E) (902) 892-5507 St. Johns (T.-N.) (709) 364-2805  
ou (902) 892-1979 Charlotte (ME) (207) 454-7580

8. SEAFOOD EXPRESS (P.E.I.) LTD.

(N.-B., N.-E., I.-P.-E. - poisson frais et surgelé, fruits et légumes)

Au N.-B., en N.-E. et à l'I.-P.-E., s'adresser à :  
Charlottetown (I.-P.-E.) (902) 894-8943

9. SUNBURY TRANSPORT LIMITED

Fredericton (N.-B.) (506) 453-1133 Nouvelle-Écosse (800) 561-0026  
Nouveau-Brunswick (800) 442-9790 Etats-Unis (800) 561-0052

**TRANSPORTEURS ROUTIERS PUBLICS INTERPROVINCIAUX**

L'exportateur peut aussi faire affaire avec des transporteurs interprovinciaux qui apporteront ses marchandises à des carrefours au Canada (Montréal ou Toronto, par exemple), d'où elles seront transférées à un transporteur américain habilité à les véhiculer jusqu'à leur destination finale.

1. CABANO/D'ANJOU TRANSPORT INC.

Edmundston (N.-B.) (506) 735-6552 Moncton (N.-B.) (506) 382-2574  
ou (506) 735-8448 Saint-Jean (N.-B.) (506) 672-2300  
Campbellton (N.-B.) (506) 735-8448 Halifax (N.-E.) (800) 561-3907

2. CN ROUTE

Bathurst (N.-B.) (506) 546-3335 Amherst (N.-E.) (902) 667-5559  
Moncton (N.-B.) (506) 853-2724 Dartmouth (N.-E.) (902) 465-3344  
Saint-Jean (N.-B.) (506) 693-1423 Stellarton (N.-E.) (902) 752-7147  
Corner Brook (T.-N.) (709) 634-4381 Sydney (N.-E.) (902) 564-5561  
Grand Falls (T.-N.) (709) 489-5513 Truro (N.-E.) (902) 895-4409  
St. John's (T.-N.) (709) 737-5948 Charlottetown (I.-P.-E.) (902) 892-6521

3. CANADIAN PACIFIC EXPRESS & TRANSPORT LTD.

Fredericton (N.-B.)	(506) 455-5543	St. John's (T.-N.)	(709) 364-9495
Moncton (N.-B.)	(506) 854-2813	Stephenville (T.-N.)	(709) 258-5281
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 672-1430	Digby (N.-E.)	(902) 245-2142
St. Stephen (N.-B.)	(506) 466-1841	Halifax (N.-E.)	(902) 465-3200
Woodstock (N.-B.)	(506) 328-6601	Kentville (N.-E.)	(902) 678-7309
Bishop's Falls (T.-N.)	(709) 258-5281	Port Hawkesbury (N.-E.)	(902) 625-2234
Corner Brook (T.-N.)	(709) 639-7171	Sydney (N.-E.)	(902) 564-4538
Gander (T.-N.)	(709) 651-3620	Truro (N.-E.)	(902) 895-9221
Port-aux-Basques (T.-N.)	(709) 695-7263	Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 892-3438

4. DAY & ROSS INC

(voir les inscriptions en page 66)

5. HIGHLAND TRANSPORT

Moncton (N.-B.)	(506) 455-5543	Halifax (N.-E.)	(902) 465-3200
St. John's (T.-N.)	(709) 364-9495	Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 892-3438

6. JUMBO MOTOR EXPRESS LTD.

Moncton (N.-B.)	(506) 854-5484	Dartmouth (N.-E.)	(902) 463-1347
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 693-4862		ou (902) 465-3787

7. MARITIME-ONTARIO FREIGHT LINES LTD.

Moncton (N.-B.)	(506) 382-2597	Halifax (N.-E.)	(902) 463-1351
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 672-3240		

8. MIDLAND TRANSPORT LTEE

(voir les inscriptions en page 66)

9. SPERIBEL TRANSPORT INC.

Bathurst (N.-B.)	(506) 546-4425	Saint-Jean (N.-B.)	(506) 642-5050
Edmundston (N.-B.)	(506) 735-8453	Bedford (N.-E.)	(902) 835-9903
Fredericton (N.-B.)	(506) 454-1050	Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 842-1241
Moncton (N.-B.)	(506) 855-3852		

**C. CAMIONNEURS INDEPENDANTS, PROPRIETAIRES-EXPLOITANTS ET CAMIONNEURS EN QUETE D'UN CHARGEMENT DE RETOUR**

Les exportateurs de pommes de terre des provinces de l'Atlantique qui expédient des chargements complets trouveront peut-être intéressant de s'adresser à un camionneur indépendant qui, ayant livré un chargement de marchandises dans les provinces de l'Atlantique ou dans les Etats du nord, cherche un nouveau chargement pour ne pas faire le voyage de retour à vide. Pour communiquer avec ces camionneurs, s'adresser aux courtiers en camionnage énumérés en page 76.

**D. TRANSPORT FERROVIAIRE - TARIFS ET RENSEIGNEMENTS SUR LES SERVICES DE WAGONS COMPLETS**

**1. CN RAIL**

Bathurst (N.-B.)	(800) 552-5431	Bridgewater (N.-E.)	(902) 423-1111
Campbellton (N.-B.)	(506) 753-3284	Halifax (N.-E.)	(902) 423-1111
Edmundston (N.-B.)	(800) 552-5431	Stellarton (N.-E.)	(902) 423-1111
Fredericton (N.-B.)	(800) 332-3978	Sydney (N.-E.)	(902) 423-1111
Moncton (N.-B.)	(506) 853-2009	Truro (N.-E.)	(902) 423-1111
Newcastle (N.-B.)	(800) 332-3978	Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 894-5581
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 632-2645	ou	(800) 561-7976
Woodstock (N.-B.)	(800) 332-3978	Bishop's Falls (T.-N.)	Zénith 07071
Amherst (N.-E.)	(800) 561-7976	Corner Brook (T.-N.)	(709) 634-5762
		St. John's (T.-N.)	(709) 737-5983

**2. CP RAIL**

Saint-Jean (N.-B.) Bur. princ.	(506) 672-9200	Nouvelle-Ecosse	(800) 561-9742
Nouveau-Brunswick	(800) 222-9770		

**SERVICES INTERMODAUX - POINTS D'ECHANGE, VOIES DE CHARGEMENT ET NUMEROS DE TELEPHONE**

**1. CN RAIL**

Bathurst (N.-B.)	(506) 546-3420	*Saint-Jean (N.-B.)	(506) 632-2645 [1]
Campbellton (N.-B.)	(506) 753-3284	Halifax (N.-E.)	(902) 423-1111
Edmundston (N.-B.)	(506) 739-7662	*Stellarton (N.-E.)	(902) 423-1111 [2]
*Fredericton (N.-B.)	(800) 332-3978 [1]	Sydney (N.-E.)	(902) 539-3534
Moncton (N.-B.)	(506) 853-2009	Truro (N.-E.)	(902) 423-1111
Newcastle (N.-B.)	(800) 332-3978	*Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 892-6685 [1]

**2. CP RAIL**

Fredericton (N.-B.)	(800) 222-9770	Woodstock (N.-B.)	(800) 222-9770
	poste 275		poste 275
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 672-7044	*Halifax (N.-E.) [3]	(800) 561-9742
St. Stephen	(800) 222-9770		poste 275
	poste 275	*Kentville (N.-E.) [3]	(800) 561-9742
			poste 275

-----  
\* Voie de chargement située ailleurs : Voies de chargement

[1] Moncton (N.-B.)                      [2] Truro (N.-E.)                      [3] Saint-Jean (N.-B.)

**E. TRANSPORT MARITIME**

**SERVICES DE TRAVERSIER - SERVICE, POINT DE CHUTE ET NUMERO DE TELEPHONE**

**1. COASTAL TRANSPORT**

**Black's Harbour (N.-B.) - Grand-Manan (N.-B.) Saint-Jean (N.-B.) (506) 642-7317**

En exploitation l'année durant; de 3 à 5 aller-retour chaque jour; traversée : 2 h; distance : 27 km; réservations non obligatoires dans le cas des camions.

## 2. SERVICE MARITIME DU CN

<b>Saint-Jean (N.-B.)-</b>	<b>Saint-Jean (N.-B.)</b>	(506) 672-9270
<b>Digby (N.-E.)</b>	<b>Digby (N.-E.)</b>	(902) 245-2116

En exploitation l'année durant; de 1 à 3 aller-retour chaque jour; traversée : de 2 h 30 à 3 h; distance : 72 km; réservations obligatoires dans le cas des camions.

<b>Cap Tormentine (N.-B.)-</b>	<b>Cap Tormentine (N.-B.)</b>	(506) 538-7654
<b>Borden (I.-P.-E.)</b>	<b>Borden (I.-P.-E.)</b>	(902) 855-2010

En exploitation l'année durant; de 10 à 18 aller-retour chaque jour; traversée : de 45 min à 60 min; distance : 14 km; réservations non obligatoires dans le cas des camions.

<b>Sydney-Nord (N.-E.)-</b>	<b>Sydney-Nord (N.-E.)</b>	(902) 794-7291
<b>Argentia (T.-N.)</b>	<b>Argentia (T.-N.)</b>	(709) 227-2311
	Provinces des Maritimes	(800) 565-9470
	Terre-Neuve	(800) 565-9411

En exploitation de la mi-juin à la mi-septembre; 3 aller-retour par semaine; traversée : 18 h; distance : 459 km; gros camions embarqués dans l'ordre d'arrivée.

<b>Sydney-Nord (N.-E.)-</b>	<b>Sydney-Nord (N.-E.)</b>	(902) 794-7291
<b>Port-aux-Basques (T.-N.)</b>	<b>Port-aux-Basques (T.-N.)</b>	(902) 695-2124
	Provinces des Maritimes	(800) 565-9470
	Terre-Neuve	(800) 565-9411

En exploitation l'année durant; de 2 à 4 aller-retour par jour; traversée : 6 h; distance : 154 km; gros camions embarqués dans l'ordre d'arrivée.

<b>Yarmouth (N.-E.)-</b>	<b>Yarmouth (N.-E.)</b>	(902) 742-3513
<b>Bar Harbour (ME)</b>	<b>Bar Harbour (ME)</b>	(207) 288-3395
	Provinces des Maritimes	(800) 565-9470
	Terre-Neuve	(800) 565-9411

En exploitation l'année durant; 1 aller-retour par jour de la mi-juin à la mi-septembre et 3 aller-retour par semaine le reste de l'année; traversée : 6 h; distance : 160 km; réservations obligatoires dans le cas des camions.

<b>Lewisporte (T.-N.)-</b>	<b>Lewisporte (T.-N.)</b>	(709) 535-6874
<b>Goose Bay (Lab.)</b>	<b>Goose Bay (Lab.)</b>	(709) 896-2253

En exploitation de juin à la mi-septembre; 2 aller-retour par semaine; traversée : 32 h; distance : 945 km; réservations pour camions.

## 3. NORTHUMBERLAND FERRIES

<b>Caribou (N.-E.)-</b>	<b>Charlottetown (I.-P.-E.)</b>	(902) 566-3838
<b>Wood Island (I.-P.-E.)</b>	<b>Wood Island (Murray River)</b>	(902) 962-2016
	<b>Caribou (N.-E.) (Pictou)</b>	(902) 485-6580

En exploitation du 1er mai à la mi-décembre (plus tôt dans l'année lorsque les conditions le permettent); de 8 à 18 aller-retour chaque jour; traversée : 1 h 15; distance : 22 km; réservations non obligatoires dans le cas des camions.

#### 4. PRINCE OF FUNDY CRUISES

Yarmouth (N.-É.)- Portland (ME) (207) 775-5611  
Portland (ME)

En exploitation de mai à octobre; 1 aller-retour par jour; traversée : 11 h; distance : 322 km; réservations obligatoires dans le cas des camions.

#### SERVICES DE CABOTAGE - NAVIRES À VAPEUR ET PORTE-CONTENEURS

##### 1. ASL ATLANTIC SEAROUTE LTD.

Halifax (N.-É.)- Halifax (N.-É.) (902) 429-9201  
St. John's (T.-N.) St. John's (T.-N.) (709) 722-6950

Service hebdomadaire de transroulage direct conteneur-rail pour tout le trafic national; correspondance avec les navires des compagnies transocéaniques faisant escale à Halifax (N.-É.) et à Saint-Jean (N.-B.); correspondance avec le service maritime du CN à destination de Goose Bay (Lab.); traversée : 40 h; distance : 1 019 km; transporte également des voitures et des camions porteurs; réservations obligatoires.

##### 2. SERVICE MARITIME DU CN

Côte nord et Labrador St. John's (T.-N.) (709) 737-7739  
Réservations : Zénith 07081  
Lewisporte (T.-N.) (709) 535-6874

Service hebdomadaire de fret et de passagers pendant la saison ouverte à la navigation.

Service de la côte sud Port-aux-Basques (T.-N.) (709) 695-2124  
Réservations : Zénith 07081

Service de fret et de passagers (service quotidien dans certains cas et hebdomadaire dans d'autres).

##### 3. ACE - ATLANTIC CONTAINER EXPRESS INC.

Montréal (Qc)- St. John's (T.-N.) (709) 722-6280  
St. John's (T.-N.)

Service de porte-conteneurs et de transroulage direct assuré l'année durant entre l'Ontario, le Québec et divers endroits de Terre-Neuve; plusieurs départs par semaine; traversée : 2,5 j en été, 3 j en hiver; distance : 2 222 km; les voitures et les camions porteurs ne sont pas transportés normalement.

**SERVICES DE PORTE-CONTENEURS DE HAUTE MER**

**1. ACL CANADA INC.**

**Halifax - Port Elizabeth (NJ)-**                      **Halifax (N.-É.)**                      **(902) 425-3711**  
**Wilmington (NC)-Portsmouth VA)-**  
**Baltimore (MD)**

Service hebdomadaire de conteneurs à chargement complet et partiel (marchandises sèches), de transroulage direct et de cargo ordinaire. Correspondance avec d'autres compagnies à destination d'outre-mer et des ports des Antilles. DÉLAIS D'ACHEMINEMENT : Halifax-New Jersey : 1 j; New Jersey-Wilmington : 2 j; Wilmington-Portsmouth : 1 j; Portsmouth-Baltimore : 1 j.

**2. DAY & ROSS MARINE DIVISION**

**Bayside (N.-B.) - Miami (FL)-**  
**Barbades - Trinidad**                      **Hartland (N.-B.)**                      **(800) 561-0013**

Service bimensuel à chargement complet ou partiel (remorques) entre l'est du Canada et Miami, Bridgetown (Barbades) et Port-of-Spain (Trinidad), à partir des installations portuaires de Bayside (N.-B.). Transport de marchandises sèches et réfrigérées par connaissance direct. DÉLAIS D'ACHEMINEMENT : Bayside (N.-B.) - Miami (FL) : 4 j.

**3. HAPAG - LLOYD**

**Halifax - Portsmouth (NH)-**                      **Halifax (N.-É.)**                      **(902) 429-5680**  
**Boston (MA)**    **(902) 453-2080**

Service hebdomadaire de chargements complets (marchandises sèches). L'expéditeur doit faire ses propres arrangements pour le transport de la marchandise jusqu'au navire. DÉLAIS D'ACHEMINEMENT : Halifax-Portsmouth : 28 h; Portsmouth-Boston : 32 h.

**Halifax - New York (NY)-**  
**Norfolk (VA)-Baltimore (MD)-**  
**Philadelphie (PA)**

Service hebdomadaire à chargement complet ou partiel (marchandises sèches); départ d'Halifax chaque dimanche; la société Hapag-Lloyd assure le transport routier des chargements complets, lorsque avisée assez longtemps d'avance. DÉLAIS D'ACHEMINEMENT : Halifax-New York : 2 j; New York-Norfolk : 1 j; Norfolk-Baltimore : 1 j; Baltimore-Philadelphie : 1 j.

**4. MARAGUA LINES**

**Saint-Jean -**  
**Philadelphie (PA) -**                      **Toronto (Ont.)**                      **(416) 977-0275**  
**Norfolk (VA) - Savannah (GA)**                      **Montréal (Qc)**                      **(514) 845-5201**

Service de cargo ordinaire et de conteneurs (marchandises sèches et réfrigérées) à chargement complet tous les 30 jours. DELAIS D'ACHEMINEMENT : Saint-Jean - Philadelphie : 3 j; Philadelphie - Norfolk : 3 j; Norfolk - Savannah : 3 j.

#### 5. POLISH OCEAN LINES

Halifax - New York (NY) -	Halifax (N.-E.)	(902) 454-8671
Baltimore (MD) -		
Wilmington (CN)	Saint-Jean (N.-B.)	(506) 642-1259

Service hebdomadaire de transroulage direct et de conteneurs (marchandises sèches) à chargement complet ou partiel -- Le service de transroulage direct n'ayant pas été utilisé jusqu'ici, il pourrait être discontinué. -- Les envois en provenance de Saint-Jean doivent être expédiés à Halifax où ils sont embarqués. DELAIS D'ACHEMINEMENT : Halifax - New York : 2 j; New York - Baltimore : 1 j; Baltimore - Wilmington : 1 j.

#### 6. SAGUENAY MARITIME LTEE

Halifax - Saint-Jean -		
Miami (FL)	Halifax (N.-E.)	(902) 429-4800
	Saint-Jean (N.-B.)	(506) 693-1610

Toutes les deux semaines, service de conteneurs (marchandises sèches) à chargement complet ou partiel en provenance d'Halifax et de Saint-Jean. DELAIS D'ACHEMINEMENT : Saint-Jean - Halifax - Miami : 4 j.

#### 7. UNITED STATES LINES INC.

New York - Baltimore (MD) -	Toronto (Ont.)	(416) 366-5863
Norfolk (VA) - Savannah (GA) -	Montréal (Qc)	(514) 866-9571
Miami - Long Beach (CA) -		
Oakland (CA)		

Tous les envois en provenance des provinces de l'Atlantique (Halifax, Saint-Jean) sont conteneurisés à Halifax ou à Saint-Jean et transportés par camion (D'Anjou Transport Inc. ou Brookville Transportation) jusqu'au port de New York où ils sont chargés à bord du navire. La société USL offre un service de conteneurs (marchandises sèches) de porte à porte pour tous les envois à chargement complet en provenance des provinces de l'Atlantique. Le ramassage et la livraison des chargements partiels doivent être organisés par l'expéditeur. Deux navires partent de New York chaque semaine (le mercredi et le jeudi). Tous les envois doivent être conteneurisés et arrivés à New York deux jours avant la date de départ. DELAIS D'ACHEMINEMENT : DEPART (LE MERCREDI) Saint-Jean - Halifax - New York : 1 j; New York - Baltimore : 1 j; Baltimore - Norfolk : 1 j; Norfolk - Savannah : 3 j; Savannah - Miami : 1 j. DEPART (LE JEUDI) : Saint-Jean - Halifax - New York : 1 j; New York - Long Beach : 14 j; Long Beach - Oakland : 2 j.

## 8. ZIM CONTAINER SERVICE

Halifax - Savannah (GA) - Houston (TX) - Los Angeles (CA) - Oakland (CA)	Halifax (N.-E.)	(902) 422-1251
--	-----------------	----------------

Service de conteneurs (marchandises sèches) tous les 10 à 14 jours à chargement complet ou partiel. DELAIS D'ACHEMINEMENT : Halifax - Savannah : 5 j; Savannah - Houston : 3 j (avec escale à Kingston en Jamaïque); Houston - Los Angeles : 8 j; Los Angeles - Oakland : 2 j.

### F. TRANSITAIRES INTERNATIONAUX

1. Affiliated - Agents en douane Ltée	Halifax (N.-E.)	(902) 422-1256
2. Livingston International Inc. (Border Brokers Inc. and International Import Customs Brokers Inc. y compris)	Halifax (N.-E.)	(902) 422-9666
	Fredericton (N.-B.)	ou (902) 429-4430
	Moncton (N.-B.)	(506) 458-8343
	Saint-Jean (N.-B.)	(506) 857-9730
	St. Stephen (N.-B.)	(506) 693-1418
	Woodstock (N.-B.)	(506) 466-4949
	Woodstock (N.-B.)	(506) 328-9946
3. Brunswick Brokers Inc.	Woodstock (N.-B.)	(506) 328-3787
4. Elmac Transport Mondial Ltée	Halifax (N.-E.)	(902) 423-8324
5. Hub Forwarding Co. Ltd.	Saint-Jean (N.-B.)	(506) 672-6130
6. Kuehne & Nagel International Ltée	Halifax (N.-E.)	(902) 425-6571
7. Peace Bridge Brokerage Ltd.	Saint-Jean (N.-B.)	(506) 657-1824
	Moncton (N.-B.)	(506) 388-1163
8. Stan Clark Ltd.	Saint-Jean (N.-B.)	(506) 642-1259

### G. TRANSITAIRES AERIENS

1. Continental Air Freight (CAF) Ltée	Enfield (N.-E.)	(902) 861-1194
	St. John's (T.-N.)	(709) 726-5201
2. Elmac Transport Mondial Ltée	Halifax (N.-E.)	(902) 423-8324
3. Emery Worldwide	Enfield (N.-E.)	(902) 861-1233
4. Express Airborne	Dartmouth (N.-E.)	(902) 465-2357
5. Kuehne & Nagel International Ltée	Halifax (N.-E.)	(902) 425-6571



## H. COURTIERS EN DOUANE AMÉRICAINS

### 1. A.N. DERINGER, INC. ET W.R. FILBIN & CO., INC.

Houlton (ME)	(207) 532-9431	Madawaska (ME)	(207) 728-6394
Vanceboro (ME)	(207) 788-3872	Calais (ME)	(207) 454-3951
Bangor (ME)	(207) 947-3534	Portland (ME)	(207) 774-9164

### 2. F.H. FENDERSON, INC.

Houlton (ME)	(207) 532-7315	Calais (ME)	(207) 454-7503
Portland (ME)	(207) 772-1848	Bangor (ME)	(207) 942-6332
Vanceboro (ME)	(207) 788-3888		

3. J.D. MACDONALD & CO. LTD. Calais (ME) (207) 454-2166

4. F.W. MEYERS, INC. Houlton (ME) (207) 532-9487

### I. AGENTS D'EXPÉDITEURS (SERVICES INTERMODAUX ET TRANSITAIRES RWP)

1. CAN-AM Freight Services Canada et États-Unis (800) 268-0268

2. CHI-CAN Freight Forwarding Ltd.  
(a/s de Day & Ross Inc., Moncton (N.-B.)) (506) 384-8212

3. Interamerican Transport Systems Canada (800) 268-4575

### J. COURTIERS EN CAMIONNAGE

L'exportateur peut se procurer les services d'un camionneur indépendant, propriétaire-exploitant ou camionneur en quête d'un chargement de retour, en communiquant avec l'un des courtiers en camionnage indiqués ci-après.

Dealers Exchange	Mars Hill (ME)	(207) 425-3661
Dearborn Truck Brokers	Mars Hill (ME)	(207) 425-3111
Gateway Dispatch	Houlton (ME)	(207) 532-2101
Mars Hill Shippers	Mars Hill (ME)	(207) 425-3541

### K. SERVICES DE PETITS COLIS

#### MESSAGERIES AÉRIENNES

#### 1. AIR CANADA

Fredericton (N.-B.)	(506) 357-3532	Yarmouth (N.-É.)	(902) 742-2450
Moncton (N.-B.)	(506) 389-9167	Charlottetown (I.-P.-É.)	(902) 894-5238
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 696-2886	Gander (T.-N.)	(709) 256-3431
Halifax (N.-É.)	(902) 861-3317	St. John's (T.-N.)	(709) 726-2102
Sydney (N.-É.)	(902) 564-6498	Stephenville (T.-N.)	(709) 643-2157

#### 2. CANADIEN PACIFIQUE (CP AIR)

Halifax-Dartmouth	(902) 861-1443	ou	En dehors d'Halifax-Dartmouth et dans
	(902) 422-3785		les autres provinces de l'Atlantique
			(800) 565-2697
		ou	
Charlo (N.-B.)	(506) 684-5528		Ile-du-Prince-Édouard (902) 892-3581

Chatham (N.-B.)	(506) 773-7913	Churchill Falls (T.-N.)	(709) 925-3361
Fredericton (N.-B.)	(506) 357-8419	Deer Lake (T.-N.)	(709) 635-3362
Moncton (N.-B.)	(506) 855-3747	Gander (T.-N.)	(709) 256-4475
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 696-4445	Goose Bay (Lab.)	(709) 896-3474
Halifax (N.-E.)	(902) 861-3411	St. John's (T.-N.)	(709) 722-0101
ou	(902) 861-3830	Stephenville (T.-N.)	(709) 643-5853
Sydney (N.-E.)	(902) 539-1400	Wabush (T.-N.)	(709) 282-3683

**MESSAGERIES FERROVIAIRES**

**1. CP RAIL MESSAGERIES**

Fredericton (N.-B.)	(506) 455-5544	Kentville (N.-E.)	(902) 678-7309
Moncton (N.-B.)	(506) 854-2813	Sydney (N.-E.)	(902) 564-4538
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 672-0090	Truro (N.-E.)	(902) 895-8378
St. Stephen (N.-B.)	(506) 466-1841	Yarmouth (N.-E.)	(902) 742-2343
Woodstock (N.-B.)	(506) 328-2319	Bishop's Falls (T.-N.)	(709) 258-5281
Dartmouth (N.-E.)	(902) 465-3200	Corner Brook (T.-N.)	(709) 639-7171
Digby (N.-E.)	(902) 245-2142		

**MESSAGERIES DES TRANSPORTEURS ROUTIERS**

**1. CANPAR**

**TARIFS**

(HALIFAX - SANS FRAIS D'INTERURBAIN) : (800) 565-7653

**SERVICE DE RAMASSAGE ET DE LIVRAISON :**

Moncton (N.-B.)	(506) 384-5735	Halifax (N.-E.)	(902) 861-3953
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 672-0043	Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 892-7509
Fredericton (N.-B.)	(506) 474-0705		

**SERVICE POSTAL**

**1. SOCIETE CANADIENNE DES POSTES**

Halifax (N.-E.)	(902) 426-8147	St. John's (T.-N.)	(709) 772-5233
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 648-4774	Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 566-7070

**SERVICES D'AUTOCAR**

**1. ACADIAN LINES LTD.**

Amherst (N.-E.)	(902) 667-8435	Sydney (N.-E.)	(902) 564-5533
Antigonish (N.-E.)	(902) 863-6900	Truro (N.-E.)	(902) 895-3833
Kentville (N.-E.)	(902) 678-2000	Yarmouth (N.-E.)	(902) 742-5131
New Glasgow (N.-E.)	(902) 755-5700		

**2. ISLAND TRANSIT**

Charlottetown (I.-P.-E.) (902) 892-6167

**3. MACKENZIE BUS LINE LTD.**

Bridgewater (N.-E.) (902) 543-2491

**4. SMT (EASTERN) LTD.**

Bathurst (N.-B.)	(506) 546-4380	Newcastle (N.-B.)	(506) 622-0045
Campbellton (N.-B.)	(506) 753-4244	Saint-Jean (N.-B.)	(506) 693-6504
Edmundston (N.-B.)	(506) 735-8851	St. Stephen (N.-B.)	(506) 466-1368
Fredericton (N.-B.)	(506) 455-3303	Woodstock (N.-B.)	(506) 328-2245
Moncton (N.-B.)	(506) 855-2280	Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 894-9524

**5. TERRATRANSPORT - CN ROADCRUISER SERVICE** St. John's (T.-N.) (709) 737-5915

MESSAGERIES

1. ABEL COURIER		Halifax (N.-E.)	(902) 422-1664
2. ACTION DELIVERY AND MESSENGER SERVICE		Halifax (N.-E.)	(902) 422-7467
3. TRANSPORT RAPIDE INTERNATIONAL LTEE			
Dartmouth (N.-E.)	(902) 469-8891/92	Saint-Jean (N.-B.)	(506) 696-4119
Mount Pearl (T.-N.)	(709) 364-5201		
4. DRURYS TRANSFER			
Fredericton (N.-B.)	(506) 459-5151	Saint-Jean (N.-B.)	(506) 652-3830
Moncton (N.-B.)	(506) 382-7257	Sussex (N.-B.)	(506) 433-4704
5. EXPRESS AIRBORNE		Dartmouth (N.-E.)	(902) 465-2357
6. GELCO EXPRESS - BDC LTEE			
Fredericton (N.-B.)	(506) 454-7190	Dartmouth (N.-E.)	(902) 469-6321
Moncton (N.-B.)	(506) 382-8557	St. John's (T.-N.)	(709) 726-2641
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 642-2611	Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 892-6200
Halifax (N.-E.)	(902) 469-6321		
7. LOOMIS COURIER SERVICE LTD.			
Fredericton (N.-B.)	(506) 455-4097	Sydney (N.-E.)	(902) 539-8278
Moncton (N.-B.)	(506) 854-3304	Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 892-2031
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 657-5015	Gander (T.-N.)	(709) 651-3929
Halifax (N.-E.)	(902) 463-7666	St. John's (T.-N.)	(709) 753-3929
8. MCKENNA'S EXPRESS		Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 892-3615
9. METROPOL COURIER		St. John's (T.-N.)	(709) 579-2051
10. PUROLATOR COURIER LTEE			
Bathurst (N.-B.)	(506) 548-4451	Truro (N.-E.)	(902) 895-7951
Dieppe (N.-B.)	(506) 382-3321	Ailleurs en N.-E.	(800) 565-7640
Fredericton (N.-B.)	(506) 453-9866	Charlottetown (I.-P.-E.)	(902) 892-7664
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 674-2236	St. John's (T.-N.)	(709) 364-9200
Dartmouth (N.-E.)	(902) 463-8114	Ailleurs à T.-N.	(800) 563-9400
Sydney (N.-E.)	(902) 539-3604		
11. Q & B TRANSFER & MESSENGER SERVICE		St. John's (T.-N.)	(709) 753-7578
12. COURRIER MEME JOUR			
Moncton (N.-B.)	(800) 561-7967	New Glasgow (N.-E.)	(902) 752-2031

Bathurst (N.-B.)	(506) 548-4401	Port Hawkesbury (N.-É.)	(902) 625-3015
Fredericton (N.-B.)	(506) 453-7500	Sydney (N.-É.)	(902) 564-6114
Hartland (N.-B.)	(506) 375-4573	Truro (N.-É.)	(902) 895-0551
Moncton (N.-B.)	(506) 384-1688	Charlottetown (I.-P.-É.)	(902) 894-5354
Saint-Jean (N.-B.)	(506) 674-1283	Corner Brook (T.-N.)	(709) 634-4104
Kentville (N.-É.)	(902) 678-0550	Grand Falls (T.-N.)	(709) 489-4104
Halifax-		St. John's (T.-N.)	(709) 364-4104
Dartmouth (N.-É.)	(902) 469-9293		

## SECTION IX - SOURCES DE RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES

### A. PERSONNES-RESSOURCES A LA FONCTION PUBLIQUE FEDERALE

Le gouvernement du Canada a des bureaux dans toutes les régions du pays et des consulats généraux dans les principales villes américaines, afin d'aider les exportateurs canadiens.

AU CANADA, s'adresser aux agents régionaux du commerce, aux endroits suivants :

**Ministère des Affaires extérieures** - Direction générale de l'expansion du commerce et de l'investissement - États-Unis

125, promenade Sussex  
Ottawa (Ont.) K1A 0G2

tél. : (613) 993-5911  
ou (613) 993-7343

### Ministère de l'Expansion industrielle régionale

- Moncton (Nouveau-Brunswick)  
C.P. 1210  
Place Assumption  
770, rue Main, E1C 8P9
- St. John's (Terre-Neuve)  
C.P. 8950  
Immeuble Parsons  
90, av. O'Leary, A1B 3R9
- Halifax (Nouvelle-Écosse)  
C.P. 940, succursale M  
1496, rue Lower Water, B3J 2V9
- Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)  
C.P. 1115  
Centre commercial Confederation Court  
134, rue Kent, bureau 400, C1A 7M8

tél. : (506) 857-6400  
Bureaux locaux :  
Bathurst, tél. : (506) 548-8907  
Fredericton, tél. : (506) 452-3124  
Saint-Jean, tél. : (506) 648-4791

tél. : (709) 772-5511  
Bureaux locaux :  
Corner Brook, tél. : (709) 634-4477  
Goose Bay, tél. : (709) 896-2741

tél. : (902) 426-2018  
Bureau local :  
Sydney, tél. : (902) 564-7007

tél. : (902) 566-7400

AUX ETATS-UNIS, consulter le "Répertoire des délégations canadiennes à l'étranger destiné aux gens d'affaires" [dont on peut obtenir un exemplaire en faisant le (800) 267-8376], pour connaître le nom, le numéro de téléphone et l'adresse des consulats canadiens établis à divers endroits.

### B. CONSEILS EN EXPORTATION ET ASSISTANCE EN MATIERE DE DOCUMENTATION

Le nouvel exportateur ou celui qui a un problème particulier peut demander les conseils ou l'aide de la Direction de l'information sur l'exportation du ministère des Affaires extérieures, en s'adressant au service suivant :

"Info-Export" tél. : (800) 267-8376

- Pour tout renseignement sur les licences d'exportation requises et, le cas échéant, pour obtenir une demande, s'adresser à la :

Direction du contrôle des exportations -  
Direction générale des relations commerciales spéciales  
Ministère des Affaires extérieures tél. : (613) 996-2387  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Pour tout renseignement concernant les exigences douanières et les autres considérations d'admissibilité des marchandises canadiennes exportées aux États-Unis ou concernant les exigences américaines d'étiquetage des produits, s'adresser à :

- Section des nouveaux marchés - Direction du marketing - États-Unis  
Ministère des Affaires extérieures  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2 tél. : (613) 993-7484

On pourra aussi se procurer des renseignements complémentaires auprès des agents régionaux du commerce, dont les adresses et numéros de téléphone sont donnés en page 80.

#### C. ASSISTANCE DES GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX

Les gouvernements du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard peuvent également aider et conseiller les exportateurs.

Province du **Nouveau-Brunswick**  
Ministère du Commerce et du  
Développement  
C.P. 6000  
Fredericton (N.-B.) E3B 5H1  
tél. : (506) 453-2875

Province de la **Nouvelle-Écosse**  
Ministère du Développement  
C.P. 519  
Halifax (N.-É.) B3J 2R7  
tél. : (902) 424-8920

Gouvernement de **Terre-Neuve**  
Ministère du Développement  
Place Atlantic  
St. John's (T.-N.) A1C 5T7  
tél. : (709) 576-2790

Agence de développement de  
**l'Île-du-Prince-Édouard**  
Parc industriel West Royalty  
Charlottetown (I.-P.-É.) C1E 1B0  
tél. : (902) 566-4222

#### D. CONSEILS EN MATIÈRE DE TRANSPORT ET DE DISTRIBUTION

Les exportateurs des provinces de l'Atlantique peuvent s'adresser aux organismes ci-après, lorsqu'ils ont des difficultés de transport et de distribution.

Commission des transports des  
provinces de l'Atlantique  
C.P. 577  
Moncton (N.-B.) E1C 8L9  
tél. : (506) 857-2820

Service consultatif de la distribution  
physique  
236, rue St-George, bureau 315  
Moncton (N.-B.) E1C 1W1  
tél. : (506) 857-4160

Ministère des Affaires extérieures  
Direction de l'expansion du commerce  
et de l'investissement - États-Unis  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ont.) K1A 0G2  
tél. : (613) 993-7343

Ministère des Affaires extérieures  
Direction des transports  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ont.) K1A 0G2  
tél. : (613) 996-0446

#### E. OUVRAGES UTILES

On peut se procurer des exemplaires des rapports d'études des possibilités d'exportation offertes aux fabricants canadiens, ainsi que de guides format de poche expliquant les complexités de la vente à l'étranger, en s'adressant à :

- "Info-Export" tél. : (800) 267-8376
- ou - Ministère des Affaires extérieures tél. : (613) 995-6720  
Publications sur le commerce - Distribution (SCS)  
Direction générale des affaires culturelles et de l'information  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ont.) K1A 0G2 Prix : gratuit

Le répertoire le plus utile pour les expéditeurs des provinces de l'Atlantique est le

- Atlantic Provinces Transportation Directory, 1985-1988; prix : 35 \$  
Commission des transports des provinces de l'Atlantique  
C.P. 577  
Moncton (N.-B.) E1C 8L9 tél. : (506) 857-2820

Ce répertoire a pour objet d'aider les firmes qui font affaire dans les provinces de l'Atlantique, en leur donnant des renseignements sur les réseaux routier, ferroviaire et maritime. Il comporte un guide d'acheminement à l'intention des transporteurs routiers et une section sur les services de transport de petits colis; une liste des transporteurs détenant un permis de fret général; une liste des transporteurs routiers détenant un permis restreint et des transporteurs à contrat; des renseignements sur les entrepôts d'attente pour marchandises à dédouaner, les courtiers en douanes, les services de transit et de groupage et les procédures de réclamation; un tableau des poids et dimensions employés dans le transport routier et, finalement, un tableau des distances par transport routier. On y trouve également des renseignements sur les hauteurs libres applicables au réseau routier, les règlements relatifs au transport des marchandises dangereuses, les ports et les havres, ainsi que les services de traversier et de cabotage.

Également d'intérêt pour l'exportateur :

- Agriculture Canada, Guide visant à faciliter l'exportation des produits agricoles, Transformation et distribution des aliments, Direction du développement des marchés, Direction générale de la commercialisation et de l'économie, Ottawa (Ont.), sans date de publication.

- Directory of Ocean Containership Services - Prix : gratuit

Commission des transports des provinces de l'Atlantique  
C. P. 577  
Moncton (N.-B.) E1C 8L9      tél. : (506) 857-2820

Révisé tous les 18 mois environ, cette dernière publication, qui est distribuée gratuitement, donne la liste de tous les services de porte-conteneurs et paquebots classiques de haute mer assurant le service entre Saint-Jean, Halifax et les ports du monde entier, notamment ceux de la côte est, du golfe et de la côte ouest des États-Unis.



## **LISTE DE CONTRÔLE RELATIVE AU CHOIX D'UN MODE DE TRANSPORT**

Les renseignements donnés précédemment visent à aider l'exportateur à déterminer le mode de transport qui convient le mieux à ses besoins d'expédition de marchandises vers les marchés des États du nord-est et d'autres régions des États-Unis. La liste qui suit fait état des questions que l'exportateur devrait se poser ou poser à ses clients et à ses fournisseurs de services de transport, pour pouvoir organiser le transport de ses marchandises vers les marchés américains le plus simplement possible.

### **Questions à poser au client**

- Êtes-vous (le client) disposé à payer le fret et les droits de douane, en plus du coût des marchandises, ou désirez-vous un prix forfaitaire à la livraison?
- Préférez-vous organiser et payer vous-même le transport?
- Quelle est l'urgence de la commande? (De combien de jours dispose-t-on pour livrer la marchandise?)
- Êtes-vous disposé à verser une surprime pour les livraisons urgentes?
- Êtes-vous disposé à augmenter ou à diminuer légèrement votre commande, afin qu'on ait un chargement normalisé propice à l'utilisation de palettes ou de conteneurs, qu'on puisse tirer parti des tarifs plus avantageux assortis à des volumes supérieurs ou encore qu'on évite de payer des frais minimaux?
- Avez-vous de l'espace disponible dans vos propres camions, à la suite de la livraison de produits à des clients des provinces de l'Atlantique?
- Pouvez-vous recommander un bon service de transport, avec lequel vous faites vous-même beaucoup affaire et qui vous consent des rabais?
- Vous est-il possible de grouper cet envoi avec d'autres que vous attendez des provinces de l'Atlantique, de façon à bénéficier d'un tarif de fret moindre?
- Avez-vous (ou souhaiteriez-vous avoir) à votre disposition votre propre voie de chargement ou vous trouvez-vous assez près d'un aéroport pour que ce mode de transport constitue une solution praticable?

### **Questions que doit se poser l'exportateur**

- Y a-t-il dans mon entreprise une personne compétente qui revoit régulièrement la fonction de transport et de distribution des exportations?
- Ai-je examiné chaque mouvement de marchandises pour déterminer le mode de transport le plus efficace et ai-je pris soin d'étudier des modes nouveaux ou novateurs?

- Est-ce que je connais les règlements sur le transport qui peuvent avoir une influence sur ma compagnie, telles les règles et les exigences de permis s'appliquant à l'exploitation d'un parc de véhicules privés et les règlements relatifs au transport de marchandises dangereuses?
- Dois-je modifier l'étiquetage du produit que je destine aux États-Unis?
- Ai-je vérifié auprès de tous mes services de production et de mes vendeurs s'il y a possibilité de grouper en un chargement plus important divers envois destinés à la même ville (ou à des endroits rapprochés)?
- Y a-t-il, à proximité, une autre entreprise qui pourrait être intéressée à grouper ses envois avec les miens pour bénéficier d'un meilleur tarif?
- Ai-je préparé une description exacte des marchandises, de façon qu'elles soient catégorisées correctement par les transporteurs et les douaniers américains?
- Le produit vendu est-il susceptible de s'avarier et doit-il faire l'objet de précautions particulières à l'emballage ou à la mise en caisse? Doit-il être assuré pour les transports à grande distance?
- Le produit peut-il être expédié en pièces détachées et emballé de façon aussi compacte que possible? Pourrait-on le redessiner de façon à accroître la densité des envois (poids du pied cube)?
- (Dans le cas où l'exportateur a son propre parc de camions et songe à l'employer pour expédier sa marchandise aux États-Unis :) Ai-je établi le coût d'exploitation de mes camions "au mille", afin de voir si les tarifs que me facturent les transporteurs et les intermédiaires sont vraiment avantageux ou s'il vaudrait mieux que j'assure le transport moi-même? Serais-je en mesure de présenter tous les permis nécessaires, y compris le certificat d'assurance pertinent aux fonctionnaires américains?
- Mon usine est-elle équipée d'une voie de chargement ou se trouve-t-elle à proximité d'un aéroport?
- (Dans le cas où l'exportateur n'est pas certain de l'organisme de transport qui lui convient le mieux :) Ai-je obtenu l'opinion de collègues de l'industrie ou de conseillers en transport, notamment de la Commission des transports des provinces de l'Atlantique?
- Mes prévisions de vente me permettent-elles d'offrir aux transporteurs des volumes considérables ou réguliers en échange d'un tarif réduit?
- Puis-je préparer moi-même tous les documents d'exportation nécessaires ou serait-il préférable de confier cette tâche à un intermédiaire, contre une modeste rémunération?
- Ai-je comparé les taux mentionnés dans le rapport et vérifié si ces services sont accessibles, de façon à ne pas perdre de temps à appeler des compagnies qui ne peuvent pas ou ne veulent pas transporter ma marchandise?

- Maintenant que j'ai répondu à toutes ces questions, quel mode de transport me convient le mieux et à quel genre de compagnie de transport devrais-je m'adresser?

#### Questions à se poser au sujet des transporteurs ou des intermédiaires

- Y a-t-il plus d'une entreprise qui assure le service le long d'un trajet particulier ou entre deux villes données? Sinon, peut-on emprunter un autre trajet?
- Ai-je pris des renseignements auprès de plus d'un transporteur avant de prendre une décision sur l'expédition de la marchandise?
- Ai-je tenu compte des agents d'expéditeurs et des transitaires au moment de l'évaluation?
- Le transporteur est-il légalement habilité à véhiculer des marchandises le long du trajet envisagé?
- S'agit-il d'une compagnie bien établie? (Quelle est sa réputation?)
- L'entreprise de transport offre-t-elle :
  - l'acheminement direct par la frontière du Nouveau-Brunswick et du Maine?
  - des connaissements directs?
  - le matériel voulu sur demande?
  - un service informatisé de repérage des envois?
  - des garanties de livraison à la date stipulée?
  - une assurance [responsabilité] suffisante?
  - des ristournes et autres réductions tarifaires?
  - un service de courtage en douane et de préparation des documents d'exportation?
  - d'autres services distinctifs?
- Ai-je essayé de négocier des tarifs et services avec les transporteurs et demandé des rabais ou me suis-je contenté d'accepter le prix qu'on m'a donné?
- La marchandise sera-t-elle acheminée par un seul transporteur du point de départ à sa destination finale? Sinon, combien de transporteurs la manutentionneront et lesquels?
- L'envoi doit-il être prêt à un moment précis pour respecter l'horaire de départ du traversier ou d'autres contraintes?
- À quelle date et à quelle heure le fournisseur du service de transport ramassera-t-il les marchandises et quand le client peut-il s'attendre de les recevoir?
- (Lorsqu'on emploie le transport aérien :) À quelle heure la compagnie aérienne exige-t-elle que les marchandises soient arrivées à l'aéroport?

- (Lorsque l'expédition des marchandises suppose le concours de plusieurs transporteurs :) Qui a l'ultime responsabilité de la livraison des marchandises?
- L'entreprise de transport peut-elle m'être recommandée par un représentant de mon association industrielle ou un collègue local? (Ai-je demandé à l'entreprise de me fournir des lettres de recommandation?)
- L'entreprise de transport a-t-elle cité un tarif forfaitaire et garanti la livraison à la date stipulée? (Il faut éviter les entreprises qui refusent de donner un prix ferme ou qui disent informer l'expéditeur du coût, une fois la marchandise livrée.)
- Quels sont (le cas échéant) les frais supplémentaires à assumer, en plus du coût cité?
- Est-il clair pour toutes les parties en cause que c'est la compagnie de transport qui a l'entière responsabilité du bon état des marchandises à la livraison ou, si cette responsabilité m'incombe (l'exportateur), le tarif qui m'est facturé pour le transport a-t-il été diminué?
- Ai-je informé le client de la date à laquelle la marchandise devrait arriver, afin que celui-ci soit prêt à les décharger et évite ainsi une surprime?

#### Questions à se poser après l'envoi

- Le client a-t-il reçu la marchandise à temps et en bon état?
- Si la marchandise était endommagée, ai-je présenté au transporteur une demande d'indemnisation, par écrit, le plus rapidement possible, en donnant tous les détails pertinents (point de départ, destination, date d'expédition et montant de l'indemnisation demandée) ou lui ai-je notifié mon intention de présenter une telle demande?
- Le client a-t-il des plaintes à formuler au sujet du service ou des suggestions à faire afin de faciliter les envois à venir?
- Compte tenu du paiement des marchandises reçu, du coût du transport et des autres frais connexes, ai-je fait un profit?
- Ai-je vérifié les lettres de voiture pour m'assurer qu'elles ne comportent aucune erreur de facturation?
- (Dans le cas d'un envoi déficitaire :) Ai-je analysé la situation pour voir s'il n'y aurait pas moyen de parvenir à un meilleur arrangement la prochaine fois?
- (Dans le cas où l'exportateur a fait appel à un intermédiaire pour organiser les quelques premiers envois :) Suis-je assez familiarisé avec le territoire ou mon volume de ventes a-t-il augmenté suffisamment pour que je traite directement avec les transporteurs?

- (Au moment de faire appel à un transporteur ou à un intermédiaire pour des envois subséquents :) Ai-je comparé le nouveau tarif cité à celui qu'on m'a facturé pour les envois antérieurs, afin de m'assurer que je ne paie pas davantage qu'auparavant?
- Ai-je étudié la possibilité de m'abonner à un système informatisé de renseignements sur les tarifs et services de transport?
- (Après avoir eu recours à un organisme de transport pour plusieurs envois :) Ai-je fait une nouvelle évaluation des autres organismes pour voir si l'entreprise avec qui je fais affaire m'offre toujours les meilleurs tarifs et services?
- (Lorsqu'un fournisseur de services de transport notifie une augmentation tarifaire :) Ai-je vérifié les tarifs des autres entreprises pour voir s'ils ne sont pas moins élevés?
- (Dans le cas où l'exportateur fait des envois réguliers :) Est-ce que je connais les caractéristiques et exigences de service assortis à la marchandise que j'expédie? Y aurait-il possibilité de négocier un tarif marchandises (par opposition à un tarif de catégorie) avec des transporteurs publics?
- Est-il possible d'établir des politiques d'expédition, c.-à-d. de fixer une quantité minimale de commande ou d'envoi, afin de diminuer le coût du transport?
- L'augmentation des ventes dans une région donnée me permet-elle d'envisager un groupage plus important dans un entrepôt centralisé, en prévision de la distribution de la marchandise à un nombre croissant de clients?
- Est-ce que je lis des publications relatives au commerce et au transport et est-ce que je me tiens au courant des innovations et des options de transport qui peuvent être moins coûteuses?
- Est-ce que je suis l'évolution du milieu des transports, afin d'être au courant des débouchés et des dangers qui peuvent toucher ma compagnie?

## GLOSSAIRE

- Agent d'expéditeurs** - Intermédiaire qui se spécialise dans le transport intermodal et l'organise au nom d'un expéditeur.
- Conditions de ventes** - Entente entre l'acheteur et le vendeur stipulant le moment à partir duquel la responsabilité du fret, des droits de douane, de l'assurance et des autres frais passent du vendeur à l'acheteur (F.O.B., C.A.F., par exemple. Cf. pp. 3 et 4).
- Connaissance direct** - Connaissance unique émis par un transporteur qui s'engage à acheminer la marchandise de porte à porte.
- Conteneur sur wagon plat (CWP)** - Transport terrestre d'un conteneur de transport maritime, sur un wagon plat, depuis un endroit à l'intérieur des terres jusqu'à un port d'exportation maritime ou depuis un port d'importation jusqu'à un endroit à l'intérieur des terres.
- Densité** - Poids d'un article par unité cube de mesure.
- Entrepôt de douanes** - Entrepôt où l'on place des marchandises sans verser les droits et taxes d'importation afférents, jusqu'au moment où elles sont livrées ou exportées.
- Factage** - Transport de marchandises du quai de l'expéditeur au point de départ du transporteur et du terminus du transporteur au quai du destinataire.
- F.A.K. (fret tous genres)** - Fret général dont l'assiette de calcul ne tient pas compte de la catégorie de la marchandise.
- F.O.B. (franco de bord)** - Livré à bord du véhicule du transporteur au point à partir duquel la responsabilité de la marchandise (risques et frais de transport) passe du vendeur à l'acheteur.
- Gestion de la distribution physique** - Activités liées à l'acheminement efficace des matières premières, depuis les sources d'approvisionnement jusqu'au point de production, et des produits finis jusqu'au point de consommation; comprend le transport, l'entreposage, la manutention, l'emballage, le contrôle des stocks, le traitement des commandes, les projections de vente et le service à la clientèle.
- Lettre de voiture** - Document de transport donnant la description détaillée d'un envoi.
- Marchandises en douanes** - Marchandises déposées dans un entrepôt de douanes.
- Point d'échange** - Point où les marchandises sont transférées à un autre transporteur ou à une autre compagnie de transport ou encore où un transporteur combine deux permis d'exploitation pour fournir un service direct.
- Remorque sur wagon plat (RWP)** - Transport par chemin de fer d'une remorque de camion en provenance ou à destination d'un terminus intermodal (appelé également ferroutage).

**Repérage** - Action de localiser des marchandises en transit.

**Responsabilité** - Responsabilité juridique ou financière à l'égard de la livraison de la marchandise, en bon état et exempte de toute avarie.

**Services accessoires** - Prestations fournies en plus du transport proprement dit : chauffage, réfrigération, entreposage, emballage, etc.

**Tarif de catégorie** - Tarif général s'appliquant aux marchandises semblables, appartenant à une même catégorie de produits.

**Tarif de libération** - Tarif préférentiel qu'offrent certains types de transporteurs, lorsque l'expéditeur accepte de les libérer de toute responsabilité pour avarie.

**Transfert** - Passage d'un chargement d'un transporteur à un autre, afin de permettre le transport de la marchandise du point de départ au point de destination.

**Transitaire** - Entreprise qui assure divers services aux expéditeurs, notamment le rassemblement et le groupage des envois, ainsi que leur transport subséquent par mer, terre, air ou services intermodaux.

**Transporteur public** - Transporteur détenant un permis qui lui a été délivré par le gouvernement et l'autorise à transporter toutes les marchandises qui lui sont offertes contre rémunération, sous réserve des conditions de son permis.

**Voyage de retour** - Action de revenir sur une partie du chemin parcouru à l'aller.

Sources : - Institut canadien du trafic et du transport  
- E.M. LUDWICK & ASSOCIATES INC.

