

P R O F I L
D E L'INDUSTRIE

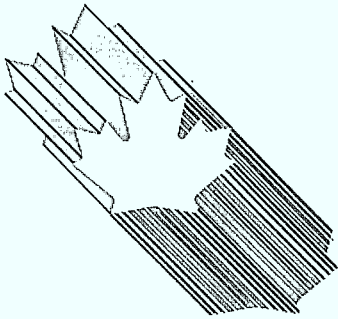


Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada

Transitaires

Canada



P R O F I L DE L'INDUSTRIE TRANSITAIRES

1988

AVANT-PROPOS



Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

1. Structure et rendement

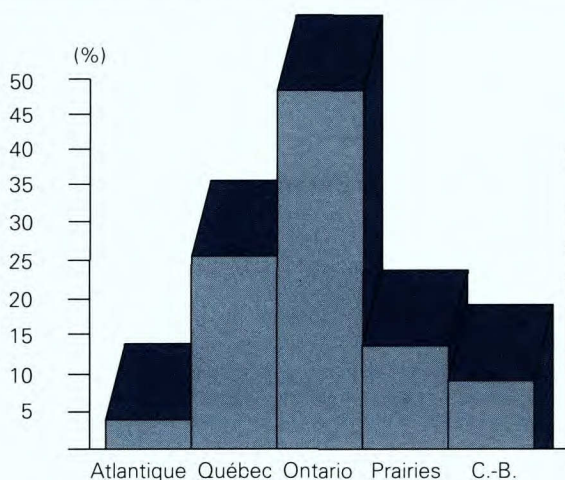
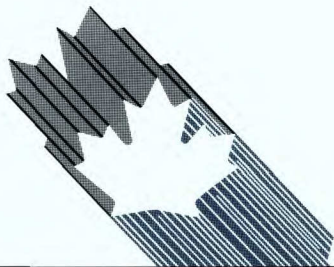
Structure

L'industrie des services de transit regroupe les entreprises coordonnant un ensemble de services liés au transport et à la circulation des biens — emballage, entreposage, manutention, crédits à l'exportation, assurances, documentation et dédouanement — pour le compte des expéditeurs, en vue de la livraison des biens transportés par leur intermédiaire. Les transitaires agissent, contre rémunération, comme courtiers des expéditeurs qui restent propriétaires des biens expédiés. Le groupement des transactions pour le compte de plusieurs expéditeurs leur permet d'obtenir des transporteurs aériens, maritimes, routiers ou ferroviaires des tarifs plus avantageux que ceux qui seraient normalement consentis aux sociétés elles-mêmes. Les transitaires font le groupage des expéditions pour former de plus gros chargements et bénéficier ainsi de tarifs moins élevés. Lorsque les expéditions arrivent à destination, les bureaux locaux des sociétés de transit ou leurs courtiers se chargent de la répartition des commandes et de leur livraison. Rappelons que les transitaires s'occupent avant tout du groupage des marchandises et leurs courtiers, de la livraison. Ils conseillent également les expéditeurs lors de la préparation des documents requis pour les expéditions, pour faire assurer les marchandises et obtenir les crédits à l'exportation.

Même si les activités de cette industrie portent sur les services d'expédition de marchandises à l'étranger, plusieurs sociétés assurent également des services complémentaires ou auxiliaires pour répondre aux besoins logistiques des entreprises canadiennes : courtage en douane ou de transport, mandats de transport, camionnage, emballage, entreposage ou agent de voyages.

Environ la moitié des revenus des transitaires canadiens provient de services complémentaires. Ainsi, plus de 45 p. 100 des 350 entreprises de ce secteur offrent des services de dédouanement. Ce doublement des services dérive du fait qu'au Canada les services de transit sont le prolongement des services des agences spécialisées dans le courtage en dédouanement. Aujourd'hui, de telles sociétés, offrant à la fois des services de transit et de courtage en dédouanement, comptent pour environ 40 p. 100 des ventes canadiennes de services de transit et en tirent, en moyenne, le tiers de leurs revenus.

En 1986, cette industrie canadienne regroupait 350 sociétés employant 6 000 personnes réparties dans 1 100 bureaux situés dans 160 villes. Le chiffre d'affaires des transitaires canadiens était évalué dans l'ensemble à 540 millions de dollars, les ventes provenant surtout des services internationaux de transit, 66 p. 100, et d'autres services de transport intérieur, 34 p. 100. En voici la répartition selon les moyens de transport retenus : transport ferroviaire, 30 p. 100; routier, 18 p. 100; maritime, 28 p. 100; aérien, 24 p. 100.



1986 - Répartition de l'emploi par région — 6 000 emplois.

Cette industrie se caractérise par le grand nombre de succursales et de courtiers installés au Canada et à l'étranger, car les sociétés de ce secteur préfèrent exploiter de petits bureaux avec peu de personnel plutôt qu'un bureau central avec un effectif nombreux. Ainsi, 80 p. 100 des bureaux se trouvent au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique, la majorité d'entre eux étant situés à Montréal, à Toronto et à Vancouver. Les sociétés les plus importantes, soit 3 p. 100 du nombre total des entreprises canadiennes, exploitent 35 p. 100 des établissements et perçoivent 60 p. 100 des revenus de cette industrie. Les autres sociétés, soit des petites entreprises comptant de 1 à 4 bureaux, offrent des services spécialisés fondés sur leur connaissance et leur compréhension des besoins logistiques d'un client, des moyens de transport, des marchandises ou des conditions de livraison à l'étranger.

Au Canada, le réseau international de services de transit comprend 500 bureaux à l'étranger, à cela s'ajoutent 4 200 contrats de courtage conclus avec des transitaires à l'étranger. Les multinationales en activité au Canada possèdent 90 p. 100 des bureaux d'origine étrangère. La majorité d'entre elles compte sur leurs courtiers pour assurer la répartition et la livraison des expéditions au moment de leur arrivée à destination. Les revenus perçus par cette industrie pour le transport de marchandises expédiées du Canada vers ses principaux partenaires commerciaux sont ainsi répartis : CEE, 31 p. 100; États-Unis, 26 p. 100; Extrême-Orient, Asie et Australie, 24 p. 100. Le reste, soit 19 p. 100, provient surtout de services généraux liés à l'aide internationale ou à des projets clés en main dans des pays en développement. Actuellement, la plus grande partie des activités de cette industrie résulte de la déréglementation du transport aux États-Unis et de l'essor du commerce avec les pays du Pacifique.

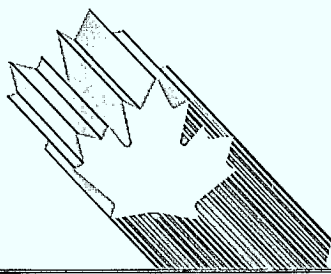
Le commerce entre le Canada et les États-Unis compte pour plus des deux tiers des exportations canadiennes, mais comme les transports à l'échelle nord-américaine sont plus faciles à organiser, les services de transit sont moins utilisés. Les transitaires ne tirent donc qu'une faible proportion de leurs revenus du volume pourtant élevé des expéditions entre ces 2 pays, revenus surtout assurés sur le marché nord-américain par les sociétés de transport ou les services de courtiers en camionnage.

Au Canada, environ 50 sociétés, soit 15 p. 100 du nombre total des entreprises de ce secteur, sont de propriété étrangère. Ces multinationales, d'origine européenne, américaine, australienne ou japonaise, comptent pour 40 p. 100 des ventes annuelles sur le marché canadien. Les multinationales européennes dominent le transport maritime tandis que les sociétés sous contrôle américain dominent les autres secteurs, soit le transport routier, ferroviaire et aérien.

Rendement

Au Canada, le niveau d'activité dans ce secteur est directement lié à la demande dans le domaine du transport. De 1973 à 1980, la conjoncture favorable a entraîné un taux de croissance annuelle des ventes de 8 p. 100. En 1981, cependant, il s'est produit un brusque renversement de la situation, tendance qui s'est manifestée jusqu'au milieu de 1984. À la même époque, en Amérique du Nord, se généralisait aussi l'usage d'expédier plus fréquemment, par transport routier ou aérien, des marchandises en quantités moins considérables de façon à réduire les stocks et les frais de transport. Étant donné que ce genre d'expéditions nécessite souvent le recours aux services de groupage, le ralentissement des activités s'est trouvé quelque peu compensé.

Depuis l'automne 1984, les activités ont repris dans le secteur des services de transit et du transport maritime. Le nombre croissant des entreprises, l'augmentation de l'emploi et la hausse des bénéfices sur les ventes nettes traduisent l'amélioration du rendement économique de cette industrie. Ces progrès s'expliquent en raison de la hausse des ventes de services de transit et des améliorations apportées à la productivité, surtout chez les sociétés qui ont informatisé leurs services de télécommunications et de traitement de données. Actuellement, la situation financière de cette industrie est donc tout à fait saine.



Cependant, les bouleversements découlant de la récession du début des années 80 continuent de se faire sentir. Face à la diminution des ventes, les transitaires et les autres transporteurs cherchent à offrir de nouveaux services pour augmenter leurs revenus. Ne faisant plus simplement office de courtiers, certains transitaires préfèrent offrir des services d'intermédiaires, jouant le rôle de commettants pour les expéditeurs et se considérant comme responsables de l'expédition des marchandises. En acceptant ce rôle, auprès des services de transport, ces transitaires assument des responsabilités semblables à celles des transporteurs publics. Par ailleurs, ces derniers ont commencé à offrir des services de transit et de courtage en dédouanement dans le cadre d'une politique de prise en charge de toute la livraison, du point de départ jusqu'au point d'arrivée. Ces changements importants dans la commercialisation des services ont fait pratiquement disparaître toute démarcation entre les transitaires, les intermédiaires, les courtiers en transport et les transporteurs communs.

2. Forces et faiblesses

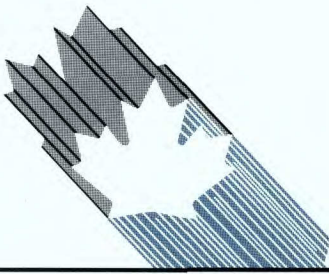
Facteurs structurels

Les transitaires canadiens doivent se tailler une place sur un marché mondial où des transporteurs publics canadiens et internationaux aussi bien que des transitaires étrangers se disputent la clientèle des entreprises canadiennes et étrangères de fabrication et de distribution. Les critères de choix des expéditeurs sont fonction de la disponibilité, de la rapidité et de la fiabilité des services de distribution offerts par toutes ces sociétés. Sur le marché international, les facteurs de la compétitivité des sociétés en activité au Canada sont leur rendement sur le marché canadien, le calibre de l'entreprise elle-même, la forme de ses réseaux de distribution internationaux, l'accès au financement, la disponibilité des ressources humaines ainsi que l'incidence de la politique officielle sur cette industrie et les marchés des services de transport.

En général, la faiblesse de cette industrie résulte du manque d'information, par les expéditeurs canadiens, sur l'éventail des services offerts par les transitaires. Cette lacune est due à une définition imprécise de leurs services dans l'esprit des clients. Cette industrie a commercialisé ses services en fonction des moyens de transport et des destinations des expéditions. Les services de transit sont donc offerts par des sociétés qui se présentent comme transitaires nationaux, transitaires internationaux, transitaires aériens, groupements de marchandises (transport ferroviaire intérieur), etc. A cela s'ajoutent le manque de compétences professionnelles et l'instabilité financière de certaines sociétés canadiennes. Toutefois, cette industrie entend résoudre ces difficultés grâce à un plan de développement proposé par l'Association des transitaires internationaux canadiens (ATIC), organisme national de regroupement de ces entreprises.

L'ATIC cherche à mieux faire connaître la possibilité pour cette industrie de fournir des services logistiques. A cet égard, elle a instauré une stratégie d'autoréglementation de la profession pour améliorer la qualité des services de transit au Canada; elle offre aussi une protection financière aux expéditeurs grâce à un programme d'assurances prévoyant des indemnités dans les cas de pertes causées par erreur ou par omission de la part de ses membres. De plus, les nouvelles méthodes commerciales définies par l'ATIC et acceptées par ses membres expliquent clairement les services et les responsabilités des transitaires dans les contrats qui les lient aux expéditeurs. L'élaboration de plans dynamiques de formation et d'accréditation afin d'améliorer la compétence du personnel de cette industrie est le dernier point du programme de développement de l'ATIC.

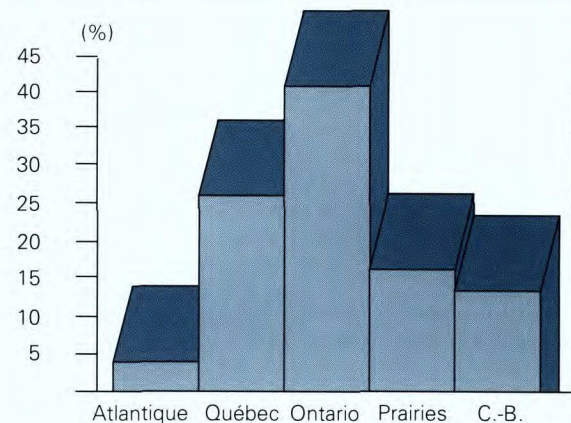
L'importance des réseaux internationaux de distribution des transitaires canadiens et le volume de leurs opérations sont les facteurs déterminants du succès de cette industrie. Les transitaires qui ne comptent que sur le commerce fait au Canada n'ont pas un volume d'expéditions suffisant qui leur permette de s'imposer comme entreprises de calibre international. Les sociétés en activité au Canada se taillent une place sur le marché international en affrétant des marchandises de l'étranger destinées au Canada ou à d'autres pays. Fortes de leur volume total de trafic international à partir de différents pays, elles peuvent négocier des coûts avantageux avec les transporteurs.



Au Canada, très peu de transitaires disposent des ressources financières nécessaires à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger. Ils doivent donc tous compter sur les ententes conclues avec des transitaires d'autres pays pour la répartition et la livraison de leurs expéditions outre-mer. Comme la plupart des accords commerciaux, ceux-ci peuvent être rompus si le volume des expéditions atteint un point critique, soit lorsqu'il devient plus économique pour une des parties au contrat d'ouvrir son propre bureau dans le pays de l'autre partie. Actuellement, en l'absence d'un contrôle du transit extérieur par des sociétés canadiennes, le transitaire étranger peut élargir son réseau de bureaux parce que le volume des biens à regrouper à destination du Canada est supérieur au volume qui en sort. La volatilité des accords de courtage ainsi que la tendance à ouvrir plus de bureaux au Canada qu'à l'étranger réduisent la possibilité pour les sociétés en activité au Canada de conserver ou d'élargir leur réseau international de distribution.

Un transitaire ne peut soutenir la concurrence sur le marché, s'il n'a pas accès à une marge de crédit ou à des réserves de trésorerie suffisantes pour exploiter son entreprise. La possibilité d'obtenir des fonds à un taux d'intérêt intéressant est primordiale, surtout si la société doit fournir des garanties financières pour assurer un cautionnement d'exécution, payer les débours en espèces pour les expéditions dont elle est entièrement responsable et s'engager à livrer les biens à la date convenue. En raison de leur envergure, les entreprises canadiennes de transit sont souvent défavorisées, face à leurs rivales étrangères, pour soumissionner pour des projets internationaux; leurs possibilités d'expansion sur de nouveaux marchés s'en donc trouvent réduites.

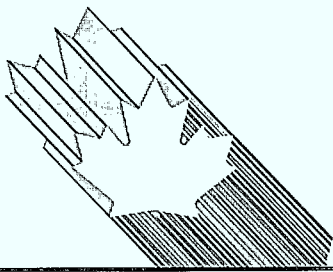
L'embauche de personnel compétent est un autre facteur du succès ou de l'échec des transitaires. Les salaires du personnel technique et administratif comptent pour 50 p. 100 des coûts d'exploitation d'une entreprise. Cette industrie canadienne connaît une pénurie de personnel compétent, parce que le grand public connaît fort peu ce domaine d'activité et les carrières qui y sont offertes. L'embauche est aussi difficile en l'absence de programmes d'études pertinents pour former la relève dans ce secteur. Par conséquent, les qualifications professionnelles des transitaires canadiens ne sont pas du même calibre que celles des transitaires formés en Autriche, en République fédérale d'Allemagne, en Suisse et en Grande-Bretagne, où les programmes d'apprentissage proposés garantissent une réserve de main-d'œuvre compétente.



1986 - Répartition des entreprises par région — 1 100 entreprises.

L'une des forces de cette industrie résulte de sa polyvalence et de sa capacité d'offrir de nouveaux services. Contrairement à d'autres pays, tels les États-Unis, où les transitaires sont titulaires d'une licence de transporteur indirect, l'ingérence de l'État dans les activités de cette industrie canadienne est faible. Comme leurs clients, les transitaires canadiens doivent se soumettre à la réglementation du transport et des douanes au chapitre de la manutention, de l'entreposage ou de l'expédition des marchandises. En vertu de ces règlements, ils doivent déposer des cautions pour assumer leurs responsabilités quant au groupage de fret international et obtenir des services des douanes, le droit d'exploiter des entrepôts d'attente ou de douane.

La déréglementation du transport a créé de nouveaux marchés pour les transitaires. L'obligation pour les transporteurs d'imposer à leurs clients des taux uniformes conformes au tarif affiché est maintenant disparue ou réduite, ce qui permet de négocier des contrats à taux confidentiel avec chaque client. Pour les expéditeurs, les transitaires et les courtiers qui traitent des volumes considérables, ces contrats peuvent s'obtenir avec des escomptes importants par rapport aux taux courants des transporteurs. Cependant, il est plus difficile pour les expéditeurs d'évaluer la compétitivité de leurs coûts de transport et ceux de leurs concurrents. À titre de courtiers de nombreux expéditeurs, les transitaires peuvent tirer parti de leur connaissance approfondie du marché et obtenir ainsi des taux plus avantageux pour leurs clients.



Actuellement, en Amérique du Nord, les expéditions internationales de marchandises s'effectuent à partir d'un nombre limité de grands centres de transit. L'existence de ces têtes de ligne permet aux transporteurs canadiens et américains d'optimiser la circulation de leur fort volume de trafic. Dans ce nouveau contexte, les transporteurs incitent les transitaires à augmenter le volume de leurs affrètements passant par ces centres pour avoir droit à des taux plus avantageux. La proximité des marchés canadien et américain permet aux expéditeurs de diriger le fret routier ou ferroviaire vers ces têtes de ligne chaque fois que les tarifs de transport aérien ou maritimes sont plus intéressants. Si les tarifs consentis au Canada pour le transport intérieur ou international ne sont pas concurrentiels par rapport aux tarifs américains, les têtes de ligne situées aux États-Unis en sont avantagées. Cette situation peut faire perdre une partie du trafic aux transitaires expédiant les marchandises uniquement à partir des têtes de ligne canadiennes, au profit de ceux qui utilisent les centres américains, surtout pour les transitaires ayant accès au volume plus important du trafic américain.

Facteurs liés au commerce

Aucune barrière non douanière n'entrave les activités des transitaires canadiens aux États-Unis, en Europe de l'Ouest, en Australie ou au Japon. Par contre, certains pays en développement en Amérique du Sud, en Afrique et en Extrême-Orient ont récemment légiféré pour s'emparer d'une part croissante du marché du transit international, en réduisant la concurrence en faveur des entreprises locales. Les expéditions de marchandises soumises au contrôle de ces pays ne peuvent être faites que par des sociétés de transport, de transit et d'assurances, détenues en toute propriété par les citoyens dudit pays. Même si actuellement le commerce canadien avec ces pays est trop limité pour que cette législation ait une influence marquée, la compétitivité, sur le plan international, des entreprises chargées d'exécuter de grands projets souffre de telles restrictions.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ne touche pas directement l'industrie des services de transit puisqu'il ne traite pas des services de transport. Même si, au Canada, les transitaires ne sont pas clairement définis comme courtiers des expéditeurs ou comme transporteurs, le gouvernement américain, pour sa part, les considère comme des transporteurs secondaires et donc soumis à la réglementation américaine. Par conséquent, le principe fondamental de l'Accord, soit le traitement national accordé aux fournisseurs de services commerciaux, ne s'appliquera pas aux transitaires. Cependant, l'Accord aura quand même des répercussions sur les entreprises offrant les services auxiliaires de dédouanement, d'emballage ou d'empaquetage car il facilite les séjours temporaires outre frontières du personnel de service et des gens d'affaires.

Facteurs technologiques

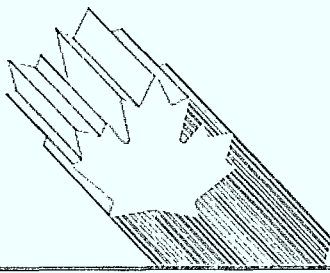
L'industrie des services de transit doit pouvoir compter sur la fiabilité du traitement et de la transmission des données. Environ 6 p. 100 de ses coûts d'exploitation sont liés à la transmission d'informations commerciales. Encore récemment, les sociétés de ce secteur comptaient sur leurs services d'écriture et la compétence de leur personnel plutôt que sur les techniques nouvelles. Cependant, l'informatique et la télématique sont devenues indispensables pour traiter avec les expéditeurs, les transporteurs et les gouvernements.

Actuellement, les services informatisés ne sont utilisés que par les grandes sociétés. Les coûts élevés de la mise au point de logiciels ont jusqu'ici maintenu ces techniques hors de la portée des PME. Pour ces dernières, ce désavantage pourrait disparaître étant donné que les transporteurs internationaux offrent de nouveaux services informatisés de télécommunications aux transitaires et aux expéditeurs. A cet effet, les secteurs public et privé créent des logiciels de micro-informatique pour le traitement et la télécommunication de données spécialement conçus pour cette industrie.

3. Évolution de l'environnement

L'industrie canadienne des services de transit évolue rapidement. Secteur auparavant plutôt obscur de l'industrie canadienne du transport, elle est en voie de devenir un joueur de premier plan au service des expéditeurs dans le contexte commercial créé par la déréglementation du transport. Sa force se traduit par l'amélioration de son rendement économique, la rapidité de son informatisation et la croissance du nombre des sociétés de transit au Canada.

A moyen terme, le volume total des expéditions de marchandises sur le marché intérieur ne devrait pas augmenter sensiblement. La concurrence entre les transitaires et les transporteurs devrait s'intensifier à mesure que les transitaires chercheront à élargir leur part du marché et leur emprise sur les expéditions par itinéraires fixes, ou encore à tirer profit des débouchés aux États-Unis ou dans les pays du Pacifique. Avec l'accroissement des sociétés de plus grande envergure, offrant des services intégrés et investissant massivement dans l'informatisation, la concentration du commerce aux mains des grandes sociétés devrait augmenter.



La déréglementation du transport au Canada et aux États-Unis pourrait créer de nouveaux débouchés pour les transitaires offrant des services d'intermédiaires. L'élimination ou la simplification des règles de dépôt de tarif ainsi que la généralisation de contrats à taux confidentiel pourraient inciter les expéditeurs à recourir aux transitaires pour négocier des taux avantageux auprès des transporteurs. Grâce à leur connaissance approfondie des marchés du transport et leur rôle à titre d'intermédiaires, les transitaires pourraient s'emparer d'une partie plus importante du marché des transporteurs. Ces avantages ont suscité des pressions pour faire réglementer le courtage de transport et peut-être même les services de transit. En encourageant la concurrence entre les transporteurs, cette réglementation limiterait le rôle des transitaires en tant qu'intermédiaires.

Le marché canadien pourrait devenir plus lucratif pour les transitaires américains. L'important volume de trafic provenant du marché américain place ce groupe en meilleure position que leurs concurrents canadiens dont les activités ne s'effectuent qu'à partir du Canada. La pénétration américaine du marché canadien serait donc plus aisée que l'inverse. Si les transporteurs canadiens ne peuvent conserver des taux concurrentiels face aux transporteurs américains, les transitaires dont les activités se font à partir du Canada devront soutenir une concurrence plus serrée que ceux dont les opérations s'effectuent à partir des grandes têtes de ligne situées aux États-Unis.

Les répercussions de l'Accord sur l'industrie canadienne des services de transit devraient être nulles ou positives. Les représentants de cette industrie comptent bénéficier de l'augmentation éventuelle du volume du transport vers les États-Unis, de l'accélération et de la simplification des formalités en douane requises pour les expéditions de marchandises entre les 2 pays.

L'Accord pourrait également entraîner une augmentation des investissements de part et d'autre de la frontière pour lancer de nouveaux services de courtage en dédouanement et d'emballage, services auparavant entravés par les règlements sur les permis de travail et la propriété étrangère. La réglementation de l'immigration sera assouplie pour faciliter les séjours temporaires du personnel de ces secteurs, autant le personnel de vente que les gens d'affaires qui gèrent leurs investissements étrangers. Par conséquent, l'Accord pourrait entraîner des retombées positives indirectes pour les transitaires offrant des services auxiliaires de courtage en dédouanement, d'emballage ou d'empaquetage.

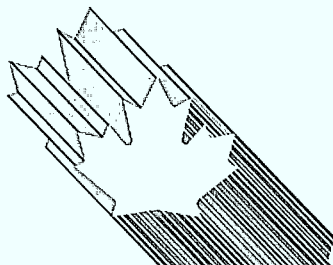
4. Évaluation de la compétitivité

Les transitaires dont les activités se font à partir du Canada doivent soutenir la concurrence sur le marché mondial des transitaires étrangers et des transporteurs. Dans le contexte de la déréglementation du transport, cette industrie est en bonne place pour s'emparer d'une part du marché du transport aux dépens des transporteurs et pour intensifier la concurrence qui s'exerce entre ces derniers. Les transitaires dont les activités se font exclusivement à partir du Canada offrent des services de transit et des services auxiliaires très compétitifs, mais le volume limité des exportations canadiennes passant par les services de transit les empêche d'être concurrentiels sur le marché mondial. Conscientes de cette difficulté, les sociétés ont élargi leur réseau international de distribution avec des courtiers ou des bureaux établis aux États-Unis, dans les pays de la CEE et en Extrême-Orient pour augmenter leur part du marché international. Même si l'Accord n'a qu'une incidence limitée sur cette industrie, l'instauration d'un marché nord-américain pourrait l'inciter à élargir ses activités à partir des grandes têtes de ligne situées au Canada et aux États-Unis et ce, pour améliorer davantage sa compétitivité.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Transitaires
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2961



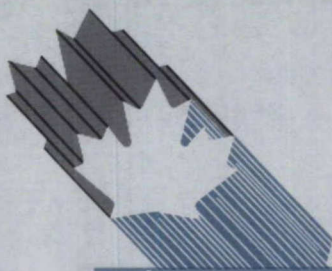
PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 4592*

	1973	1976	1980	1984	1986
Sociétés	n.d.	n.d.	350 ^e	300	350 ^e
Établissements (bureaux)	n.d.	n.d.	n.d.	900	1 100 ^e
Emplois	n.d.	n.d.	n.d.	4 800	6 000 ^e
Ventes nettes**	138	236	457	500 ^e	540 ^e
Ventes nettes***	138	158	231	253	270 ^e
Bénéfices avant impôts**	5	15	16	n.d.	n.d.
Bénéfices avant impôts***	5	9	8	n.d.	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1976	1980	1984	1986
Trafic total					
En % du trafic international	84,7	88,7	91,5	n.d.	66
En % du trafic intérieur	15,3	11,3	8,5	n.d.	34
Trafic international total					
En % du trafic des importations	n.d.	60	n.d.	60 ^e	55
En % du trafic des exportations	n.d.	40	n.d.	40 ^e	45
Revenus internationaux des services de transit sur les principaux marchés mondiaux (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
		26	31	24	19



RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	4	26	41	16	13
Emplois (en %)	4	26	48	13	9

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Siège social
Beacon International Despatch Ltd.	canadienne	Brantford (Ontario)
Canpac Intl. Freight Services Inc.	canadienne	Montréal (Québec)
Consolidated Fastfrate Transport Inc.	canadienne	Toronto (Ontario)
Danzas (Canada) Ltd.	suisse	Toronto (Ontario)
Right-O-Way Canada Ltd.	canadienne	Toronto (Ontario)
David Kirsch Transitaires Ltée	canadienne	Montréal (Québec)
Kuehne & Nagel International Ltée	ouest-allemande/ britannique	Mississauga (Ontario)
Lep International Inc.	britannique	Toronto (Ontario)
Livingston International Inc.	canadienne	Etobicoke (Ontario)
Locher Evers International	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Panalpina Inc.	suisse	Toronto (Ontario)
Peace Bridge Brokerage Limited	canadienne	Fort Erie (Ontario)
Schenker of Canada Limited	ouest-allemande	Toronto (Ontario)

e Estimations d'ISTC.

* Bien que les données de cette fiche remontent à 1986, les données spécifiques et les estimations présentées dans ce profil proviennent d'informations récentes obtenues directement de l'industrie des services de transit par l'intermédiaire du Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR), d'ISTC et d'autres sources.

** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

*** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1973.

