

Le comptable fait plusieurs remarques. Premièrement, les frais de commercialisation (3,82 \$CAN) ne s'appliquent pas aux ventes extérieures, mais seulement aux ventes intérieures, et pourraient ainsi être soustraits de la formule utilisée pour calculer les coûts à l'exportation. Deuxièmement, puisque l'usine fonctionne actuellement à 20 p. 100 en deçà de sa capacité de production, les frais généraux (4,20 \$CAN) sont véritablement des coûts irrécupérables, c'est-à-dire des coûts déjà subis, que la commande d'exportation soit acceptée ou non. Troisièmement, la transaction n'entraîne à peu près aucun coût administratif, puisque la maison de commerce ramassera le produit à l'usine, qu'elle le paiera comptant et qu'elle s'occupera ensuite de son exportation. De plus, le comptable mentionne que, à l'instar des frais généraux, les coûts d'administration (7,73 \$CAN) sont des coûts irrécupérables et qu'ils sont déjà absorbés par les ventes intérieures.

En maintenant la marge bénéficiaire moyenne, il conclut donc que les brouettes pourraient être vendues à la maison de commerce à un prix aussi bas que :

Coût des matériaux	20,52 \$CAN
+ Bénéfice	+ 5,45
= Prix FOB minimal, ex-usine pour exportation	25,97 \$CAN

Le président de l'entreprise de fabrication n'est pas entièrement convaincu. Il est en principe opposé à l'idée de vendre à un prix si bas, et il mentionne qu'il ne serait pas sage de créer un précédent en « subventionnant des exportations à même les opérations au pays ». Cependant, il désire exporter, et l'offre de la maison de commerce est vraiment tentante. Celle-ci s'occupe de tout et lui verse tout de suite 3 000 dollars CAN. Il décide de poursuivre les négociations.

M. Kampouris demande 32,00 \$CAN, de sorte qu'il commence à 36,00 \$CAN, sachant qu'il peut descendre bien en deçà de ce prix. S'ensuivent quelques rondes d'offres et de contre-propositions finales, assorties de part et d'autre de remarques sur la difficulté qu'il y a aujourd'hui à réaliser des gains. Mais les deux parties s'entendent finalement sur un prix FOB ex-usine de 34,33 \$CAN, et M. Kampouris réussit à obtenir pour quelque 200 \$CAN en pièces de rechange, inclus sans frais.

L'entente s'avère fort lucrative pour les trois parties. À un prix FOB ex-usine de 34,33 \$CAN, la maison de commerce reçoit 3,10 \$CAN (43,09 \$CAN