

GUIDE DES COÛTS D'EXPORTATION

Catégorie	Postes de dépenses	Coûts	Moment
Marketing et promotion	<ul style="list-style-type: none"> • Salaires des représentants et distributeurs • Publicité • Déplacements • Communications • Expositions commerciales 		
Production	<ul style="list-style-type: none"> • Coût unitaire de fabrication 		
Préparation	<ul style="list-style-type: none"> • Modification du produit • Étiquetage • Conditionnement • Emballage 		
Documents	<ul style="list-style-type: none"> • Marquage • Inspection • Certification • Préparation des documents • Assurance des cargaisons 		
Transport	<ul style="list-style-type: none"> • Frais versés aux transitaires • Chargement des marchandises et frais reliés • Transport 		
Douanes	<ul style="list-style-type: none"> • Entreposage • Douanes et autres taxes au port d'entrée • Frais versés aux courtiers en douane 		
Financement	<ul style="list-style-type: none"> • Coûts des documents relatifs au financement • Frais d'intérêts • Fluctuations des taux de change • Assurance-crédit à l'exportation 		

SOMMAIRE DES STRATÉGIES D'ÉTABLISSEMENT DES PRIX

Stratégie	Description
Prix fixe	<ul style="list-style-type: none"> • Même prix pour tous les clients
Prix variable	<ul style="list-style-type: none"> • Prix ajustés pour différentes classes de clients
Prix d'introduction	<ul style="list-style-type: none"> • Prix très bas visant à faire accepter le produit et à accaparer une part du marché
Écrémage	<ul style="list-style-type: none"> • Prix avec forte marge visant à sélectionner les clients et à maximiser les profits en dépit d'un faible volume de ventes
Maintien du marché	<ul style="list-style-type: none"> • Absorption des hausses de coûts et maintien d'un prix ferme pour conserver la part de marché