

Avec des coûts directs d'exportation de 5,36 \$CAN et un bénéfice ramené à 2,50 \$CAN, M. Kampouris se dit que, s'il veut répondre aux prix CAF demandés de 43,09 \$CAN, il doit amener le fabricant à accepter une offre FOB ex-usine pas plus élevée que :

Prix CAF, comprenant le bénéfice	43,09 \$CAN
- Nouveau bénéfice attendu	- <u>2,50</u>
= Prix CAF, avant bénéfice	40,59
- CDE révisés	- <u>5,66</u>
= Prix FOB maximal, ex-usine	34,93 \$CAN

Le fabricant avait d'abord offert 41,72 \$CAN. Il y a un écart de 6,79 \$CAN! M. Kampouris se prépare à une dure négociation. Il doit tenter d'obtenir un prix FOB ne dépassant pas 34,93 \$CAN, mais préférerait un chiffre variant autour de 34,00 \$CAN qui ne rognerait pas autant son bénéfice. Il décide de commencer la négociation à 32,00 \$CAN.

Établissement des coûts du fabricant

Le fabricant répond d'abord à M. Kampouris par un « non » sans équivoque. Il n'a jamais exporté, et n'a certainement jamais vendu ses brouettes où que ce soit pour moins de 41,00 \$CAN. Par ailleurs, il est tenté par l'idée d'exporter, et il a les matériaux ainsi qu'une certaine capacité de production saisonnière inutilisée. Malgré la fermeté de son « non » initial, il accepte de voir ce qu'il peut faire pour réduire son prix. Il consulte son comptable pour vérifier le coût direct des brouettes. Voici un sommaire de l'état préparé par le comptable :

Coût de production d'une brouette

Matériaux et main-d'œuvre	20,52 \$CAN
+ Frais généraux	4,20
+ Coûts de commercialisation (ventes, publicité, etc.)	3,82
+ Administration	<u>7,73</u>
= Coûts totaux	36,27
+ Bénéfice moyen sur les ventes nationales	<u>5,45</u>
= Prix de vente de base, ex-usine, après déduction des remises et de la taxe fédérale	41,72 \$CAN