

la concurrence marginale, d'augmenter lentement le prix afin de tirer plus de profit au fil du temps.

## **COMMENT ÉVALUER LA COMPÉTITIVITÉ D'UN PRIX**

Après avoir réuni tous les renseignements disponibles sur la demande du marché, les prix de la concurrence et les tendances de prix, vous devrez fixer pour votre produit un prix qui soit compétitif tout en offrant une marge de profit acceptable. Afin de savoir si votre entreprise peut s'en sortir avec le prix fixé, nous vous proposons la méthode suivante : soustrayez du prix de vente la commission de l'agent ou du distributeur, les frais de transport maritime ou intérieur, l'assurance maritime, les frais de financement et les primes d'assurance si les marchandises sont vendues à crédit et enfin les coûts d'administration et de promotion. Si la partie qui reste est supérieure à votre prix national de départ à l'usine, vous pouvez sans hésiter vous lancer dans l'exportation. S'il est inférieur, vous faites alors face aux trois options suivantes :

1. Ne pas faire d'exportation.
2. Diminuer les coûts en supprimant les caractéristiques inutiles et en utilisant des matériaux moins coûteux. (Ne pas essayer de vendre une Cadillac là où une Volkswagen suffit.) Essayer également de faire baisser la commission des agents ou des distributeurs.
3. Hausser votre produit dans le créneau élevé du marché en faisant ressortir des éléments tout à fait étrangers au prix comme le conditionnement, la régularité de l'approvisionnement, la rapidité de livraison, l'innovation constante et le service après-vente.

## **Proposition de prix d'exportation**

Une proposition de prix d'exportation (voir l'exemple ci-joint) peut se présenter sous la forme d'une lettre ou d'un télex renfermant le prix et les conditions de livraison et de paiement. Ces propositions peuvent également prendre la forme d'une facture pro forma donnant les détails de chaque article, leur prix et les détails de l'expédition.

En commerce international, une proposition de prix d'exportation a valeur de contrat. Soyez donc extrêmement prudent dans la préparation de vos factures pro forma. Si l'acheteur demande que soient indiqués les coûts de l'assurance transport et des autres frais intégrés dans le prix, il faut en tenir compte pour donner un prix franco dédouané.

La proposition devrait comprendre les conditions de paiement demandées, par exemple une lettre de crédit irrévocable, ou une traite à vue, et préciser si les frais de conversion de devises, les taxes et les frais de courrier aérien sont ou non à la charge de l'acheteur.

## **Fiche de travail**

Étant donné qu'une proposition de prix d'exportation a valeur de contrat, il est préférable de commencer par la faire sur une fiche de travail (voir exemple ci-contre). Cela permet d'y apporter des modifications et de l'utiliser comme guide pour les autres propositions faites à ce même acheteur.