

ANNEXE A

Fiche d'établissement des prix à l'exportation

Comment établir les prix à l'exportation¹

Un des premiers pas dans la conquête des marchés d'exportation est l'établissement de prix à l'exportation – c'est-à-dire l'établissement de prix de revient – conformes à la réalité. Trop souvent les prix des marchandises destinées à l'exportation sont fixés sur la seule base du prix intérieur; auquel s'ajoutent les coûts du transport et de l'assurance. Tantôt, les prix d'exportation ainsi estimés sont déraisonnablement élevés, tantôt ils sont trop bas. Ceux qui désirent exporter devraient garder à l'esprit que les acheteurs étrangers disposent en général de prix offerts par plusieurs pays et qu'ils rechercheront le meilleur prix possible. En règle générale, il faut maintenir les prix à l'exportation le plus bas possible tout en conservant une marge raisonnable de profits qui, cependant, ne sera pas plus élevée que pour les ventes sur le marché intérieur. Les fabricants qui veulent vendre à l'étranger en grande quantité doivent savoir que la clé du succès est la qualité constante offerte à des prix acceptables. Il convient de savoir cependant que la loyauté des acheteurs n'est pas une caractéristique de la scène internationale. Une reconfiguration de fournisseurs établis peut à tout moment résulter d'une minuscule différence de prix. Cela peut jouer en votre faveur.

La taxe fédérale de vente n'est pas applicable aux ventes à l'exportation; tous les frais de publicité ajoutés au prix de vente sur le marché canadien devraient être soustraits du prix de base avant de calculer le prix à l'exportation.

La fiche ci-après peut vous servir de modèle pour fixer des prix à l'exportation réalistes de vos produits.

Pour plus de renseignements sur le financement des exportations, prière de consulter le **Guide de l'exportateur : conseils pratiques**, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (voir l'annexe E pour d'autres titres).

FICHE D'ÉTABLISSEMENT DES PRIX À L'EXPORTATION (c.a.f.²)

Date : Mars 1983

Réf. : 6243

Nom du client : M. Untel, Importations Inc.

Adresse : 162, boul. Outre-mer, Étranger

Produit : ARTICLE D'EXPORTATION

Modalités ou conditions spéciales :

Nombre d'unités : 1 000

Poids brut : 64 kg

Volume : 140 m³

Article	Prix (\$ CAN)
Coûts et fret	
1. Coût unitaire avant bénéfices	10 000
2. Bénéfice, par exemple 10 %	1 000
3. Commission de l'agent à l'étranger, par exemple 7,5 %	825
4. Emballage pour l'exportation	75
5. Étiquetage	10
6. Marquage au stencil	0
7. Cerclage	5
8. Camionnage	2
9. Transport jusqu'au port de mer : 6 \$ par 1 000 unités : type de transport : chemin de fer	6
10. Frais de déchargement	2
11. Frais de terminus	1
12. Chargement long ou lourd	0
13. Documents consulaires	S.O.
14. Autres frais (télégramme, téléphone)	4
15. Fret maritime	30
16. Commission du transitaire	10
17. Assurance-crédit à l'exportation, par exemple 1 %	100
18. Frais de financement pour les ventes à crédit	400
Total des coûts et du fret	12 470
Assurance	
19. Assurance maritime (ajouter 10 % au total des coûts et du fret) Prime approximative Montant à assurer	13 717 +137 <u>13 854</u>
20. Type d'assurance : tous risques Taux : 1 % Prime : 138,54	139
Grand total (c.a.f.)	12 609
Conversion de la monnaie canadienne en devise ayant cours sur le marché d'exportation	104 203 zks

¹ Par J.R. Arnold, conseiller en exportation, Lasqueti (Colombie-Britannique) V0R 2J0

² Coût, assurance, fret.