

---

## Coût de production d'une brouette

Matières et main-d'œuvre	20,52 \$
+ 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 \$

Le comptable fait plusieurs observations. Premièrement, les frais de commercialisation (3,82 \$) 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 \$) 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 \$) 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 du matériel	20,52 \$
+ Bénéfice	<u>+ 5,45</u>
= Prix FOB minimal, ex-usine pour exportation	25,97 \$

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 croit toujours qu'il serait intéressant d'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. Il décide de poursuivre les négociations.

M. Kampouris demande 32,00 \$, de sorte qu'il commence à 36,00 \$, 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