
En trouvant un mode de transport moins cher et de meilleures modalités de crédit, il réussit à réduire de 1,10 \$ ses coûts directs à l'exportation (CDE). Parce que la transaction l'intéresse, il accepte aussi de réduire son bénéfice attendu à 2,50 \$ la brouette. Ainsi, il peut réduire le prix CAF de 3,60 \$ pour le ramener à 48,27 \$. Il y a encore bien du chemin à faire! Quest-ce que le fabricant accepte de faire?

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

| | |
|---------------------------------------|---------------|
| Prix CAF, comprenant le bénéfice..... | 43,09 \$ |
| - 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 \$ |

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

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 \$. D'autre part, 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 premier « non », 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 :