

ANNEXE A

Fiche d'établissement des prix à l'exportation

Un des premiers pas dans la conquête des marchés d'exportation est l'établissement ou la fixation de prix d'exportation qui tiennent compte de la réalité. Trop souvent, on établit le prix des marchandises destinées à l'exportation sur la seule base du prix au pays, auquel on ajoute les coûts du transport et de l'assurance. Parfois, le prix d'exportation est déraisonnablement élevé; parfois, il est trop bas. Celui qui désire exporter devrait se rappeler que les acheteurs étrangers ont sous la main, à des fins de comparaison, les prix offerts par un grand nombre de pays, et qu'ils cherchent à obtenir le meilleur marché possible. Il faut donc maintenir les prix à l'exportation le plus bas possible, tout en conservant une marge raisonnable de profits, certainement pas plus élevée que dans le cas des ventes nationales. Les fabricants qui veulent vendre à l'étranger sur une grande échelle doivent se rappeler qu'il faut d'abord songer à offrir des marchandises de qualité à un prix juste, et ils devront réduire leurs bénéfices au minimum.

La taxe fédérale de vente n'est pas applicable aux ventes à l'exportation; tous 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 suivante peut vous servir de modèle pour fixer, en fonction de la réalité, les prix à l'exportation de vos produits.

On peut se procurer de plus amples renseignements sur le financement des exportations dans la publication d'AECEC, *Guide de l'exportateur — conseils pratiques* (voir l'annexe E pour le bureau à contacter).

Fiche d'établissement des prix à l'exportation

Date : mai 1991

Réf. : 6243

Nom du client : M. Acheteur, Importations Inc.

Adresse : 162, boul. Outre-mer, Étranger

Produit : ARTICLE D'EXPORTATION

Modalités aux 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 de 10% (p. ex.)	1 000
3. Commission de l'agent à l'étranger de 7,5% (p. ex.)	825
4. Emballage maritime	75
5. Étiquetage	10
6. Marquage au stencil	0
7. Cerclage	5
8. Camionnage	2
9. Transport jusqu'à la mer: 6 \$ par 1 000:	
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 de 1% (p. ex.)	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)	13 717
Prime approximative	+137
Montant à assurer	<u>13 854</u>
20. Type d'assurances : tous risques : taux : 1%	
Prime: 138,54	139
Grand total (c.a.f.)	12 609
Conversion des devises canadiennes en devises du marché d'exportation	104 203 zks

¹ Par J.R. Arnold, consultant à l'exportation. Lasqueti (C.-B.) VOR 2J0