

produits et services (TPS) ne s'applique pas aux exportations, et que la TPS payée sur les matières premières et les composantes est remboursée aux sociétés exportatrices.

## L'ÉTABLISSEMENT DE VOTRE PRIX

Vous devez maintenant établir un prix concurrentiel qui vous offre une marge de profit acceptable.

### Proposition de prix à l'exportation

Une proposition de prix à l'exportation est généralement plus détaillée qu'une proposition s'appliquant aux ventes intérieures. En rédigeant la proposition, vous devez décrire le produit ou le service et indiquer le prix au lieu de livraison, la date de l'expédition ainsi que les conditions de vente (par exemple une lettre de crédit irrévocable). Vous devez également indiquer d'autres renseignements, dont le poids brut à l'expédition, le cubage ou toute autre mesure pertinente. De plus, si le client le demande, vous devrez

lui fournir le coût de l'assurance sur le fret et d'autres coûts afin de faciliter le calcul du prix franco dédouané.

La proposition peut être présentée sous la forme d'une facture pro forma envoyée par lettre, télécopieur, télex ou courrier électronique. Étant donné qu'en règle générale, une proposition de prix équivaut à un contrat irrévocable dans le domaine du commerce international, il est extrêmement important de prendre le temps de bien la préparer. Les services d'un transitaire peuvent être précieux pour la formulation de votre proposition de prix.

La fiche de travail qui suit présente une ventilation des dépenses habituellement engagées dans une opération d'exportation.

Une fois que vous avez fixé un prix concurrentiel pour votre produit ou service, l'étape suivante consiste à étudier les façons de financer votre projet d'exportation.