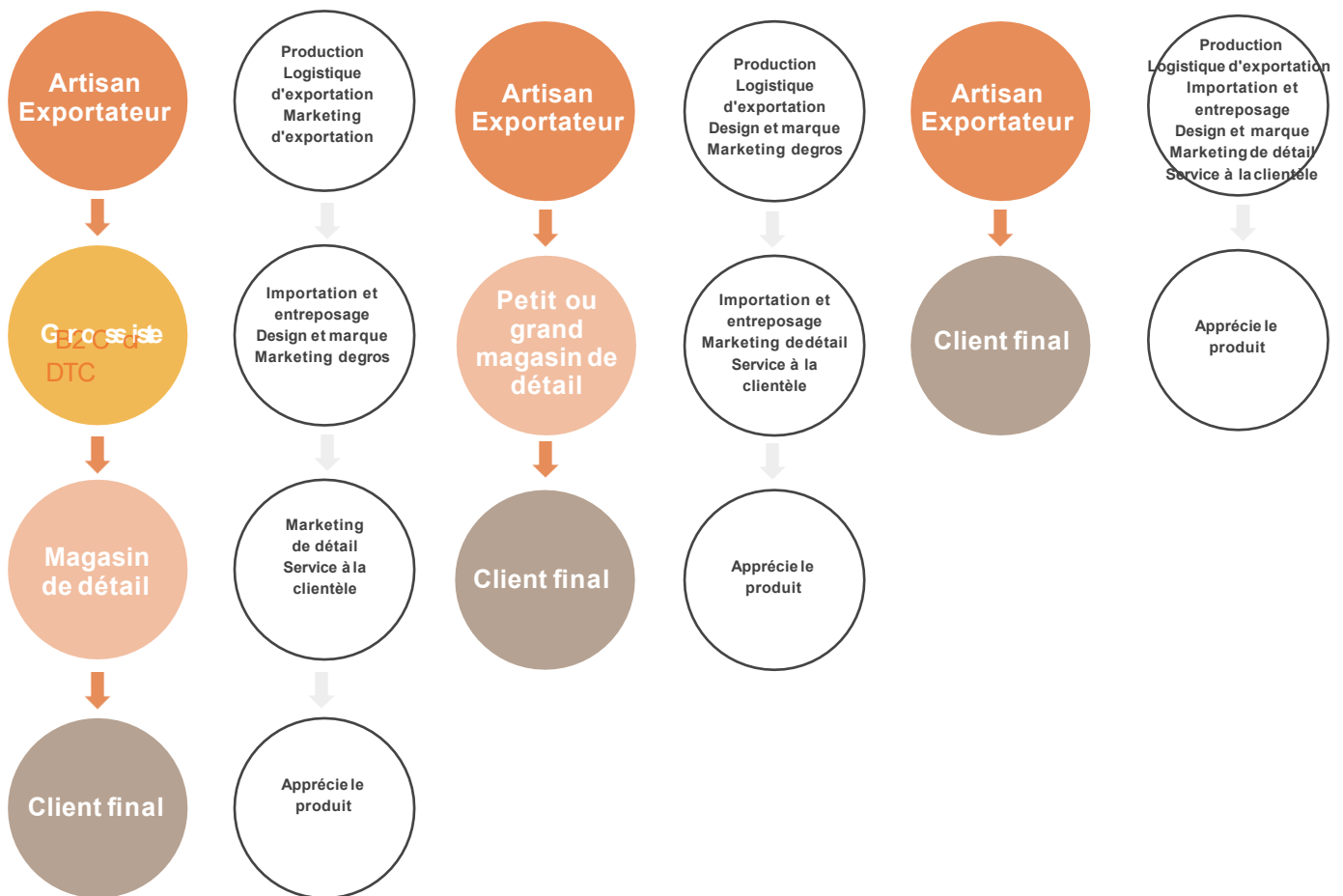


# Coûts de distribution & Prix à l'exportation

**Préalable à l'exportation** = Être en mesure de calculer le prix de détail final approximatif de ses produits et comprendre la structure de marge de son canal de distribution.

## Identifier les canaux de distribution à l'exportation et comprendre les responsabilités:

- Les responsabilités de chaque intervenant dans le canal de distribution des produits artisanaux mondiaux changent à mesure que les canaux de distribution se raccourcissent.
- **Responsabilités = coûts** qui doivent être pris en compte dans la tarification des exportations. Plus il y a de responsabilités = plus il y a de de coûts



# Coûts de distribution et prix à l'exportation (suite)

## Deux méthodes pour estimer les coûts et les prix à l'exportation

**Option n° 1 :** calculer les coûts à chaque étape du circuit de distribution en utilisant les **conditions de prix à l'exportation**.

**Option n° 2 :** utiliser les **formules** standard du marché pour les majorations ou les marges, de l'exportation au détail final.

- **Conditions de prix à l'exportation: couramment utilisées pour les produits artisanaux mondiaux.**
- **Sortie atelier ou Sortie usine** = prix au moment où le produit quitte votre atelier ou votre entrepôt.
- **FOB (Franco de bord)** = prix lorsque le produit quitte le pays d'exportation.
- **Landed ou DDP (rendu acquitté)** = FOB plus l'expédition, l'assurance, les frais de douane, les droits d'importation et la livraison au client (rendu acquitté est généralement expédié par courrier).
- **Vente en gros** = prix qu'un grossiste vend à un magasin de détail.
- **Vente au détail** = prix payé par le client final

### Exemple:

**Comment utiliser ces termes de prix à l'exportation pour calculer le prix de détail final d'un produit ?**

Valeur départ usine d'une commande d'exportation moyenne: 2 000\$  
(100 unités @20 \$chacune)

➔ **Sortie atelier \$20.00**

Coût de la préparation des documents d'exportation, de l'emballage de l'expédition et de la livraison au port de sortie: 200 \$ au total  
(200 \$/100 unités = **2,00\$/unité**)

➔ **+\$2.00 FOB \$22.00**

Expédition, assurance, douanes, droits et livraison : 600 \$  
(600 \$/100 unités = **6,00\$/unité**)

➔ **+\$6.00 Débarqué \$28.00**

Vente en gros: Débarqué **x2**

➔ **x2 Vente en gros \$56.00**

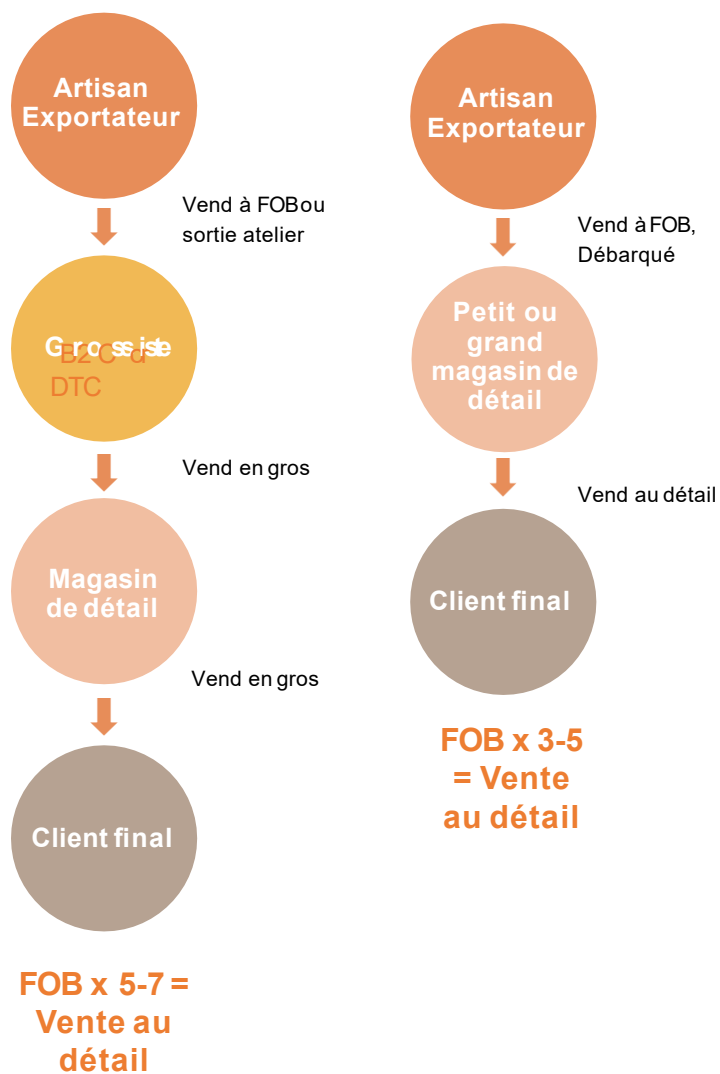
Vente au détail: Grossiste **x2**

➔ **x2 Prix de détail 112,00**



# Coûts de distribution et prix à l'exportation (suite)

**Formules standard:** Les formules suivantes sont des majorations standard du prix FOB pour arriver au prix de détail final pour les produits artisanaux exportés et distribués par deux canaux de distribution usuels.



## Auto-évaluation

- 1 **Complétez le tableau suivant avec vos prix en fonction de votre canal de distribution. Vous n'avez pas besoin de compléter tous les prix; complétez uniquement les prix qui sont pertinents pour votre canal de distribution.**

Sortie atelier \_\_\_\_\_  
 FOB \_\_\_\_\_  
 Débarqué \_\_\_\_\_  
 Vente en gros \_\_\_\_\_  
 Vente au détail \_\_\_\_\_

- 2 **Ou bien, déterminez le prix de détail final de vos trois articles les plus vendus en utilisant l'une des formules de majoration standard.**

(FOB) \_\_\_\_\_ x \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

