	Up ! Enhanced Management	Première édition
	11 L'international 11.2 La finance	http://www.up-comp.com contact@up-comp.com

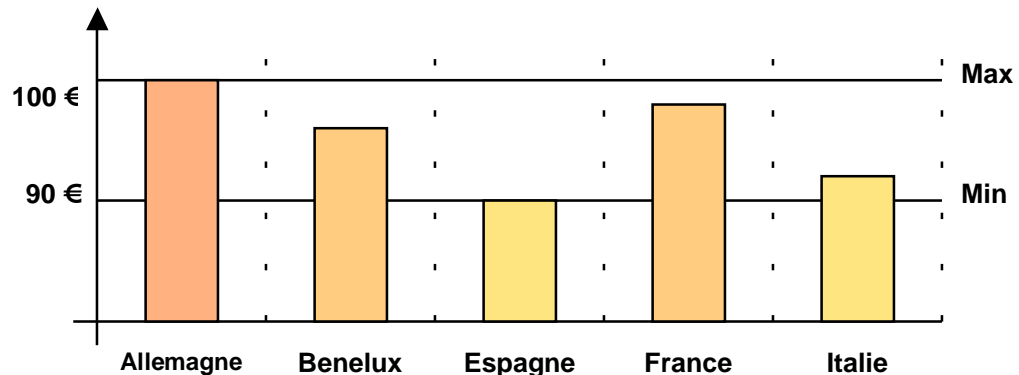


Diagramme 458 – La politique de prix au sein d'une macro-région économique

F

Ce phénomène a été constaté par **De WALT** en **Europe** lors de la mise en oeuvre de l'**Euro**. L'entreprise a dû réajuster sa grille tarifaire de la sorte à ce qu'il y ait moins de 10 pour cent d'écart dans le prix au sein de l'**Union européenne**. Il en a été de même pour **Aventis Pasteur Mérieux PMD**.

11.1.3.4 La motivation de la force de vente

La méthode de motivation de la force de vente doit particulièrement tenir compte de la culture des pays cible :

- **Salaire variable.**
Employer un salaire variable indexé sur des objectifs personnels est efficace dans les pays individualistes. En revanche, cela provoque un effet désastreux dans les pays collectivistes. Il est plutôt recommandé d'employer une indexation sur des objectifs collectifs – l'équipe ou mieux l'entreprise – ou, mieux encore, de choisir une autre méthode de motivation.
- **Incentive.**
Offrir un cadeau au meilleur vendeur ou une reconnaissance particulière est très démotivant pour les autres vendeurs en **Asie** puisque cette distinction leur fait perdre la face.
- **Reporting.**
La pratique du compte-rendu d'activité commerciale précis et systématique est bien perçue dans les pays anglo-saxons. En revanche, un sentiment de défiance s'installe dans les pays latins où la confiance au travers des relations humaines informelles est importante. Ainsi, lorsque **Xerox** a voulu instaurer en **France** le système de reporting qui avait été mis en place avec succès aux **Etats-Unis**, l'entreprise a dû essuyer une grève générale de ses commerciaux.
- **Négociation.**
La durée de la négociation d'une vente dans les pays anglo-saxons est très courte et elle fait intervenir peu d'interlocuteurs alors qu'elle est très longue dans les pays asiatiques et qu'elle fait intervenir de nombreux interlocuteurs sensibles aux petits cadeaux. Il est donc recommandé d'habituer les managers commerciaux expatriés au mode de négociation local.

F

11.2 La finance

11.2.1 La comptabilité

Le **Plan comptable général** présenté dans le chapitre intitulé **Finance** ne correspond qu'au système comptable français, voire au système comptable européen non anglo-saxon. En effet, les comptabilités nationales européennes sont en cours d'harmonisation.