

	<b>Up ! Enhanced Management</b>	Première édition
	<b>11 L'international</b> 11.4 Les ressources humaines	<a href="http://www.up-comp.com">http://www.up-comp.com</a> <a href="mailto:contact@up-comp.com">contact@up-comp.com</a>

Elément transféré	Mode de facturation
Assistance technique.	Prix forfaitaire annuel avec tacite reconduction.
Bien d'équipement.	Prix à l'unité.
Brevet.	Prix fixe.
Consommable.	Prix à l'unité.
Conseil.	Honoraires à la journée, frais de déplacement en sus.
Evénement marketing.	Prix forfaitaire à l'événement.
Formation.	Honoraires à la journée, frais de déplacement en sus.
Licence de procédé.	Royalties en fonction de l'usage sur une unité d'œuvre.
Marque.	Royalties en fonction de la nature et du temps d'usage.
Modèle.	Prix fixe.
Pièces détachées.	Prix à l'unité.
Programmes informatiques.	Prix fixe.
Savoir-faire.	Prix fixe.

**Tableau 479 – Le mode de facturation du transfert de technologie**

**a**

Reste à évaluer les prix fixes des brevets et du savoir-faire. Le pays intéressé par ceux-ci cherche avant tout à gagner du temps et à éviter de réinventer ce qui est déjà disponible. Aussi, le prix maximal qu'il est prêt à payer correspond à ce que lui coûterait de faire par lui-même l'ensemble des efforts de **Recherche & Développement**, de **Marketing stratégique**, etc. qui l'entreprise a déjà payés. Pour cela la comptabilité analytique basée sur l'**Activity-Based Costing** est d'une grande utilité.

Il faut considérer l'ensemble des coûts qui ont mené à ces avantages concurrentiels, en les mettant à jour au regard des dernières techniques et méthodes de management, ce qui a pour conséquence de les diminuer si cela était à refaire.

A ces coûts s'ajoutent les coûts de maintenance des compétences, du savoir-faire et surtout des coûts de **Recherche & Développement**, de **Marketing stratégique**, etc. nécessaires pour rendre soutenables ces avantages concurrentiels.

Reste alors à actualiser ces coûts sur le **Taux de Rentabilité Interne (TRI)** estimé du projet pour le pays :

$$\text{PrixSavoirFaire}_{\text{Max}} = \sum_{i=-n}^{-1} \frac{\text{Coûts}_{\text{R\&D MisAJour}}(i) + \text{Coûts}_{\text{Marketing MisAJour}}(i) + \text{Coûts}_{\text{RH MisAJour}}(i)}{(1 + \text{TRI})^i} + \sum_{j=0}^m \frac{\text{Coûts}_{\text{R\&D AVenir}}(j) + \text{Coûts}_{\text{Marketing AVenir}}(j) + \text{Coûts}_{\text{RH AVenir}}(j)}{(1 + \text{TRI})^j}$$

A ce prix s'ajoute la marge pour les risques potentiels comme ceux énoncés précédemment et une éventuelle marge commerciale.

## 11.4 Les ressources humaines

### 11.4.1 Les différences des peuples au regard de leurs spécificités

Chaque peuple a une histoire et une originalité différentes des autres qui se traduisent par des comportements, des usages, des valeurs spécifiques. L'importance de ces dernières