

Table des matières

| | |
|---|----|
| Liste des sigles | IX |
| ■ 1. L'entreprise et l'environnement international | |
| L'environnement macro économique | 3 |
| Le commerce mondial | |
| La communauté économique européenne | |
| Le commerce extérieur de la France | |
| Le développement international de l'entreprise | 14 |
| Les raisons de l'internationalisation | |
| L'approche mercatique de l'exportation | |
| Le plan de marchéage | |
| Le diagnostic export | 20 |
| L'analyse de l'entreprise | |
| Vers le choix des marchés cibles | |
| ■ 2. La pénétration des marchés étrangers | |
| Les études de marchés | 29 |
| Les objectifs | |
| Le contenu de l'étude | |
| Les méthodes | |
| La prospection | 35 |
| Les formes de prospection | |
| L'organisation des déplacements à l'étranger | |
| Les aides à la prospection | |
| ■ 3. L'accès aux marchés étrangers | |
| Les formes de présence | 47 |
| Problématique | |
| Les formes de présence intégrées | |
| Les formes de présence sous-traitées | |
| Les formes de présence concertées | |

| | |
|--|------------|
| L'animation des réseaux de vente | 63 |
| L'animation de la force de vente | |
| L'animation de la représentation locale | |
| L'animation de la distribution | |
| Les contrats internationaux | 69 |
| Les principes généraux des contrats | |
| La CEE et les contrats | |
| Le traitement des litiges | |
| | |
| ■ 4. L'offre internationale | |
| | |
| Le produit | 81 |
| L'approche technique : normes, règlements et brevets | |
| L'approche commerciale | |
| Le prix | 87 |
| La détermination du prix export | |
| Les conditions de paiements | |
| La stratégie des prix à l'export | |
| Les aspects juridiques de l'offre | 93 |
| Les conditions de livraison : les INCOTERMS | |
| Le contrat de vente | |
| L'administration des ventes export | 101 |
| La gestion des commandes | |
| La chaîne documentaire export | |
| L'après-vente | |
| | |
| ■ 5. Le transport international | |
| | |
| Les différents modes de transport | 109 |
| Les points importants | |
| La notion de transport multimodal | |
| Le choix d'un mode de transport | 114 |
| Le coût du transport | |
| Les autres éléments du choix | |
| L'assurance transport | 117 |
| La responsabilité du transporteur | |
| Les modalités de l'assurance transport | |

| | |
|---|------------|
| Les intermédiaires du transport | 121 |
| Leur place dans les opérations de transport | |
| Les principaux intermédiaires | |
| | |
| ■ 6. La douane | |
| | |
| Le cadre institutionnel | 127 |
| La douane en France | |
| La douane et la CEE | |
| | |
| La douane et l'entreprise | 132 |
| Le vocabulaire de base : procédures, déclarations et régimes | |
| Etude fonctionnelle des régimes suspensifs | |
| Les problèmes liés à la TVA | |
| | |
| ■ 7. Le paiement et le change | |
| | |
| Le paiement | 141 |
| Les instruments d'encaissement | |
| La couverture du risque de non paiement | |
| | |
| Le change | 148 |
| Les aspects techniques | |
| Le risque de change | |
| | |
| ■ 8. Financement et fiscalité à l'international | |
| | |
| Le financement à court terme | 157 |
| A l'importation | |
| A l'exportation | |
| La gestion de la trésorerie des groupes à implantation multinationale | |
| | |
| Le financement des opérations à long et moyen termes | 164 |
| Le financement des exportations | |
| Les risques et moyens de les couvrir dans les opérations à long et moyen termes | |
| | |
| Le financement des investissements à l'étranger | 170 |
| Le financement de la société exportatrice | |
| Le financement du fonctionnement de la filiale | |
| Les risques et les moyens de les couvrir | |
| | |
| La fiscalité à l'international | 176 |
| La fiscalité à l'exportation | |
| La fiscalité des bénéfices réalisés à l'étranger | |

■ 9. Communication et négociation

| | |
|---|------------|
| La communication | 183 |
| La communication interpersonnelle | |
| Les techniques d'analyse | |
| La politique de communication internationale | 191 |
| La communication internationale | |
| La publicité | |
| La promotion des ventes | |
| Le merchandising | |
| La négociation | 200 |
| Les techniques de négociation | |
| La négociation à l'international | |
| Quelques exemples de cadres de négociation particuliers | |

■ 10. La vente de biens industriels

| | |
|--|------------|
| Le marketing industriel | 207 |
| Caractéristiques des marchés industriels | |
| Le processus d'achat des biens industriels | |
| La vente par appels d'offres internationaux | 209 |
| Les appels d'offres | |
| Les garanties bancaires dans les marchés internationaux | |
| La compensation | 214 |
| Définition | |
| Les techniques utilisées | |
| Index alphabétique | 216 |