

Les Incoterms Et Le Calcul Du Prix De Vente Export

Traiter et manager les achats de façon optimale, notamment à l'international, et trouver les leviers d'achats contributifs à la marge de l'entreprise La mondialisation des échanges commerciaux induit des concepts, des méthodes, des outils d'achat et surtout des comportements tout à fait nouveaux. Face à ce constat, les acheteurs élaborent leurs propres démarches, fondées sur l'expérience, et vivent leur profession de manière interculturelle. Ce manuel fait un point très exhaustif sur tout ce qu'il faut savoir pour exercer dans la fonction achats et répond aux questions des professionnels : Quelles sont les bonnes pratiques à adopter pour contribuer efficacement à la rentabilité de l'entreprise ? Comment gérer les achats internationaux ? Comment faire le diagnostic de la fonction achats et dégager des plans de progrès pertinents ? Comment organiser la fonction achats de l'entreprise ? Le directeur des achats y trouvera toutes les méthodes actuelles pour auditer sa fonction achats, manager son équipe, définir sa politique et mettre en place les stratégies d'achat en coordination directe avec la stratégie de l'entreprise. L'acheteur leader y trouvera un ensemble de méthodes lui permettant d'approcher le monde des fournisseurs dans un cadre international. L'acheteur y trouvera tous les outils pour traiter ses achats dans des conditions optimales. Le directeur de l'entreprise, enfin, pourra identifier clairement les leviers d'achats contributifs à la marge de son entreprise.

Le droit français de la vente est-il un handicap ou un atout pour les entreprises françaises souhaitant se développer à l'international ? L'ouvrage tente de répondre à cette question en s'interrogeant sur les forces et les faiblesses du droit français de la vente envisagé du point de

vue des entreprises françaises exportatrices. L'étude du CREDA est centrée sur l'exécution de la vente de marchandises, et met en lumière les multiples difficultés d'ordre juridique et judiciaire, dont celles relatives à la rupture du contrat. Les travaux, tout en faisant une large place au droit français, sont menés dans une perspective internationale. Au-delà des règles inscrites dans le Code de commerce et le Code civil, ont été inclus dans le champ de l'analyse les dispositions de la Convention de Vienne, ainsi que les règlements « Rome I » et « Bruxelles I ». Cette étude de nature essentiellement juridique comporte de nombreux volets pluridisciplinaires comme l'analyse économique du commerce extérieur français, celle de sentences arbitrales, ou encore l'examen du contentieux en matière de transport.

Ce livre couvre l'ensemble de la fonction Achats. Savoirs : L'évolution de la fonction achats, son rôle stratégique pour l'entreprise, la prise en compte des enjeux sociaux et environnementaux, les impacts financiers, la notion de risque fournisseur, les changements aux niveaux éthique et juridique. Savoir-faire : Analyser le portefeuille achats, étudier un marché amont, identifier les bons fournisseurs, réaliser un appel d'offre, travailler en coût complet, négocier, piloter la performance... Savoir-être : Être ouvert et créatif dans la discussion, adapter son style à la situation de négociation, adopter les réflexes du communicant pour convaincre avec intégrité, faire face aux blocages... La 3e édition de ce livre correspond : une description du fonctionnement et de l'organisation des achats alignée sur les engagements Sociétaux pris par l'entreprise (RSE) : référence explicite aux "achats Durables et Responsables" ainsi qu'à la Charte "Relation fournisseur responsables" de la Médiation Inter-entreprises. le savoir être des acheteurs favorisant la collaboration et la coopération, même en situation difficile ou conflictuelle. un glossaire français-anglais des 90

termes communément utilisés en achats. une mise à jour des contenu liés à l'actualité : juridique, marketing, sources d'information achat, références ...

1. Demande 37	1. 1 Comment a-t-on connu la firme qui fait l'offre de vente? 39	1.
2 Presentation de la propre firme ... 39	1. 3 Motif de la demande 41	1. 4 Demande d'envoi de documentation 43
1. 4. 1 Prospectus. 43	1. 4. 2 Catalogue. 43	1. 4. 3 Echantillon. 43
1. 4. 4 Essai. 45	1. 4. 5 Schemas/Descriptions. 45	1. 4. 6 Documentation technique ... 45
1. 5 Qualite et garantie 47	1. 6 Donnees sur les quantites 47	1. 7 Pieces de rechange/service apres-vente ... 49
1. 8 Listes de prix/tarifs 49	1. 9 Emballage et frais d'emballage ... 51	1. 10 Offre de prix selon les Incoterms ... 51
1. 11 Douane/taxes 55	1. 12 Delai de livraison 57	1. 13 Conditions de paiement 57
1. 14 Conditions d'achat 59	1. 15 Appel d'offre 61	1. 16 Duree de validite de l'offre 61
1. 17 References. 61	1. 18 Phrases de conc1usion et formules de politesse 63	7 2. Begleitbrief zum Prospekt/Katalog ... 64
2. 1 Dank für die Anfrage 66	2. 2 Ankündigung des Katalogs/Prospekts ... 66	2. 3 Besondere Hinweise. 68
2. 4 Kontakt halten 68	2. 5 Der Brief zum Katalog 70	2. 6 Der Brief zum Prospekt. 72
3. Begleitbrief zum Angebot 74	3. 1 Danken 76	3. 2 Änderungen möglich 76
4. Angebot. 78	4. 1 Einleitung. 80	4. 1. 1 Verbindliches Angebot ... 80
4. 1. 2 Freibleibendes Angebot ... 80	4. 1. 3 Solange Vorrat reicht. 80	4. 1. 4 Befristetes Angebot

Cotations, second marché, fonds de pension, agences de notation, actifs toxiques, encadrement des bonus... A l'heure où sévit une crise mondiale, comment traduire en espagnol ces termes et ces notions ? Comment comprendre la spécificité des marchés

ibériques, enracinés dans une histoire et dans des modes de fonctionnements particuliers ? C'est à ces questions pratiques que répond cet ouvrage. Il constituera pour les étudiants de langue, d'écoles de commerce et de masters européens un outil bilingue précieux pour comprendre le monde de la bourse de part et d'autre des Pyrénées. Il permettra aussi de maîtriser rapidement le lexique franco-espagnol propre à la planète financière.

Les + de l'édition 2018 : • Nombreuses annotations de jurisprudence et références bibliographiques, y compris en matière de sociétés commerciales et de baux commerciaux ; • Adaptation de la rubrique Contrats d'affaires à la réforme du droit des obligations ; • Textes complémentaires sur les supports numériques (notamment des textes européens), dont la circulaire du 23 mars 2017 présentant les dispositions de l'ordonnance et du décret du 9 mars 2017 relatifs aux actions en dommages et intérêts du fait des pratiques anticoncurrentielles ; • Intégralité des annexes sur les supports numériques • Nouveau : avec Dalloz Connect, accédez à votre Code depuis Word© ; • Code enrichi, annoté et mis à jour en continu sur smartphone, tablette et Internet. Le Code de commerce Dalloz rassemble l'ensemble des textes intéressant la matière. En plus des parties codifiées (L, R et A), il comprend un Appendice présentant de nombreuses rubriques annotées en rapport avec le droit commercial, et notamment des développements en matière de "Concurrence déloyale", à mi-chemin entre le droit commercial, le droit civil et le droit de la propriété intellectuelle ; de "Contrats d'affaires", qui synthétisent les règles fondamentales du droit des obligations civile et commerciale ; de "Garantie autonome", dotée d'une définition légale depuis la réforme des suretés ; de "Ventes commerciales", qui contient de nombreux textes et annotations régissant la matière dont la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises ; de "Sous-traitance".

L'édition 2018 est à jour, dans sa partie codifiée et ses textes complémentaires, des réformes les plus récentes, notamment : - ordonnance du 10 mai 2017 tendant à favoriser le développement des émissions obligataires ; - décret du 9 mai 2017 relatif aux tarifs réglementés de postulation des avocats en matière de saisie immobilière, de partage, de licitation et de suretés judiciaires ; - décret du 5 mai 2017 sur l'exercice de la profession d'administrateur judiciaire ou de mandataire judiciaire par une société pluri-professionnelle d'exercice ; - ordonnance du 4 mai 2017 portant diverses mesures facilitant la prise de décision et la participation des actionnaires au sein des sociétés ; - décret du 5 mai 2017 relatif aux recours exercés devant la cour d'appel de Paris contre les décisions de l'Autorité de la concurrence ; - décrets des 24 avril et 6 mai 2017 concernant l'exercice de la profession de greffier de tribunal de commerce ; - décret du 25 avril 2017 relatif à la simplification du droit des sociétés et au statut de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée ; - loi du 27 mars 2017 relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre ; - décret du 16 mars 2017 relatif à la rémunération des dirigeants des sociétés anonymes cotées ; - ordonnance et décret du 9 mars 2017 relatifs aux actions en dommages-intérêts du fait des pratiques anticoncurrentielles ; - loi du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique, dite « Sapin 2 » ; - loi du 18 novembre 2016 de modernisation de la justice du XXI^e siècle. => Cet ouvrage est autorisé à l'examen d'accès au CRFPA par l'Association des Directeurs d'IEJ

Les thèmes développés dans ce livre montrent l'intérêt à faire des affaires en Afrique. Avec exemples et données sur les perspectives à l'appui, les différents chapitres amènent de manière progressive et profonde le lecteur, fut-il entrepreneur ou

investisseur, à opérer un repositionnement stratégique et immédiat. Cet ouvrage est aussi conçu pour être un support de cours sur les affaires en Afrique. Ce livre répond aux questions essentielles de la gestion stratégique internationale, à savoir : pourquoi, comment, où, avec qui et quand faire les affaires en Afrique ? De plus, il aborde de manière détaillée les questions ayant trait aux caractéristiques de l'environnement des affaires africain, aux occasions d'affaires et aux situations concurrentielles de même que la gestion des risques, les processus de planification et de gestion de l'exportation, de la sous-traitance internationale, de la co-entreprise internationale, du marketing mix, des ressources humaines, etc. À la suite de ces préoccupations, d'autres aussi importantes et particulières, comme celle des défis éthiques, de la culture, du financement des projets d'affaires, etc., y sont étudiées. Ce livre est le fruit d'un ensemble d'activités réalisées sur l'Afrique par huit membres de la Chaire Stephen-A.-Jarislowsky en gestion des affaires internationales de l'Université Laval. La Chaire Stephen-A.-Jarislowsky en gestion des affaires internationales a pour rôle de promouvoir et de soutenir la recherche, la formation et le transfert des connaissances vers les organisations dans le domaine de la gestion internationale.

La collection Pro en... propose des ouvrages pratiques permettant de consolider ses compétences professionnelles grâce à un tour complet des outils propres au métier, et à des plans d'action qui mettent le lecteur en situation de mobiliser concrètement, dans son quotidien professionnel ce qu'il a appris du métier. La Supply Chain, ou chaîne

logistique globale, est un concept aux frontières souvent floues. Participant d'une économie globalisée, les entreprises mobilisent de nombreuses fonctions souvent indépendantes les unes des autres (ingénierie, production, logistique, finance, marketing, commercial, etc.) afin de faire face aux exigences de leurs clients. La qualité de service est la raison d'être de cette Supply Chain : il s'agit de coordonner l'ensemble des fonctions de l'entreprise afin que celles-ci soient efficaces dans l'enchaînement des opérations complexes qui permettent de passer de la matière première au produit fini, livré chez son destinataire. - 60 modules 'Outils' présentent, agrémentés de schémas ou matrices, tous les outils essentiels, spécifiques du métier : une définition ou description de l'outil + les bénéfices de son utilisation + un exemple d'application + les pièges à éviter ; - 12 plans d'action présentent : l'intérêt du plan d'action + les actions à mener + des encadrés informatifs + des éclairages d'expert + des apports novateurs + un cas d'entreprise + les critères de réussite du plan d'action.

Le lecteur y trouvera également des outils qui lui permettront de gérer efficacement les opérations de commerce international compte tenu des évolutions récentes introduites par les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Exporter adopte une structure originale : 29 modules abondamment documentés regroupés en 8 parties : Élaborer la stratégie de développement international Choisir les modes d'entrée sur les marchés étrangers Construire la politique marketing Définir et déployer la politique commerciale Optimiser la logistique Gérer la dimension financière des

opérations internationales Intégrer la dimension juridique Évoluer à l'international 108 fiches techniques, regroupées en fin d'ouvrage, développent d'une manière synthétique une technique ou un aspect particulier. Exporter propose également de nombreux exemples de cas d'entreprises, des conseils, des éléments spécifiques aux relations intracommunautaires et des références bibliographiques. Exporter s'adresse aux étudiants en commerce international et aux responsables des entreprises exportatrices ou importatrices.

TRANSPORTER À L'INTERNATIONAL présente un panorama complet du transport, illustré d'exemples, de conseils, de dessins et de documents, décrivant de façon concrète :

- les implications commerciales, logistiques et administratives du transport pour une entreprise,
- les moyens d'optimisation des opérations de transport,
- les spécificités propres à chaque mode de transport.

Au sommaire :

1. Le transport et la stratégie commerciale
2. Le choix d'une solution-transport
3. Les Incoterms® 2020
4. La protection physique des marchandises
5. Les assurances transport
6. Les auxiliaires de transport
7. La sécurisation du fret et la certification des opérateurs
8. Le transport maritime
9. Le transport aérien
10. Les transports terrestres
11. Le développement durable
12. La douane
13. Transport et digital
14. Les systèmes d'information
15. Transport et E-commerce
16. Transport et géopolitique

En fin d'ouvrage, un cas pratique, illustrant la dimension opérationnelle des techniques développées et des QCM permettront au lecteur, étudiant ou professionnel, d'évaluer ses connaissances

dans les différents domaines exposés.

Pour quel incoterm opter? Quel mode de transport choisir en fonction de votre marchandise et quels sont ses avantages et inconvénients? De quels règlements et contraintes s'entourent-ils? Comment les exploiter au mieux? Quelles modalités de paiement à l'international pour quels risques? Et quelles sont les différentes natures de contrat auquel vous pourrez voir à faire? Un échantillon des problématiques exposées, détaillées et expliquées à travers ce manuel de commerce international qui cumule à la fois clarté pédagogique et mise en situation de l'étudiant grâce à des cas pratiques à résoudre. Destiné aux étudiants de la filière commerce internationale, l'ouvrage conçu par D. Loth associe phase de description et exercices pratiques pour offrir à son lecteur, qu'il évolue en Master, BTS ou IUT, une immersion dans cet univers au fonctionnement complexe. Synthétique, limpide, à mi-chemin entre le cours, la fiche pratique et l'annale, L'Essentiel des techniques du commerce international a tout de la référence à posséder.

Toute organisation doit se fixer des objectifs, mais pour les atteindre, elle est confrontée à une multitude de risques dont le contrôle interne doit garantir la maîtrise. Afin de s'en assurer, les directions se dotent d'un support d'évaluation et de surveillance : l'audit interne. Vous trouverez dans ce livre une synthèse de ce qu'il faut savoir pour conduire une action de maîtrise des risques sur les principales activités et processus de l'organisation. Enrichie de nombreux retours d'expérience, la nouvelle

édition présente des repères méthodologiques et des fiches pratiques opérationnelles nécessaires à la conduite d'une mission d'audit, efficace et efficiente. Elle est complétée par quinze référentiels de risques qui s'appuient sur les dispositifs de contrôle interne et de gestion des risques préconisés par l'AMF et le nouveau référentiel COSO. Cet ouvrage propose aux auditeurs et contrôleurs internes une démarche performante de gestion des risques, qui permet de gagner en qualité, rapidité et intégrité, en s'appuyant sur la solution informatique innovante ROK.

Trouver des produits de qualité, à un bon prix, en provenance de fournisseurs sérieux, c'est déjà très bien. Mais s'approvisionner de l'étranger nécessite plus encore. C'est un métier à part entière. Il convient de se poser bien d'autres questions avant de lancer l'opération import, sous peine de voir sa marchandise bloquée en douane, non conforme à la commande ou de découvrir, un peu tard, l'ensemble des coûts générés par cette production étrangère, allant parfois jusqu'à justifier une relocalisation. Si l'approvisionnement à l'étranger est pressenti comme étant une solution pour assurer la pérennité de l'entreprise, il faut le décider en pleine conscience des coûts, des contraintes et des risques, afin de s'assurer de la pertinence de ce choix. Ce guide apporte des réponses concrètes à des questions telles que : Comment m'y prendre pour trouver des fournisseurs à l'étranger ? Quelles sont les sources d'informations ? Que dois-je

vérifier avant de mettre sur le marché français ou communautaire des produits importés ? Quelles conditions dois-je vérifier avec mon fournisseur ? Comment organiser un transport en provenance du pays étranger ? Qui doit payer quoi en matière de transport, assurance et formalités douanières ? Quelles sont précisément ces formalités douanières ? J'importe pour réexporter, suis-je obligé de payer les droits de douane et la TVA à l'import ? Qu'en est-il des achats dans l'Union européenne ? Je ne veux pas payer mes fournisseurs étrangers comptant à la commande, quelles autres possibilités s'offrent à moi ? Comment organiser au mieux mes importations ? Etc.

Le présent ouvrage traite le droit des contrats à partir des arrêts du Tribunal fédéral. Les arrêts choisis illustrent toutes les questions que pose le contrat, de sa formation jusqu'à sa fin et au-delà. Des notes et des questions accompagnent chaque arrêt et permettent d'en mesurer la portée exacte. Avec les contrats nommés et innommés les plus courants, la présentation permet d'assimiler la matière de manière concrète et vivante et d'en approfondir les implications. Dans sa deuxième édition, le livre servira d'abord les besoins des étudiant(e)s, à qui il tiendra lieu d'outil d'apprentissage. Il rendra service également aux praticien(ne)s à qui il offrira un aperçu de l'essentiel de la jurisprudence récente du Tribunal fédéral. En plus de celle de l'arrêt, une bibliographie sélective fournit aussi des

pistes utiles pour une étude plus approfondie de la matière.

Tout le cours en 90 fiches ! Avec les fiches Objectif BTS, révisez efficacement tout le référentiel du BTS Commerce international et réussissez votre examen !

SOMMAIRE PARTIE 1 • Études et veille commerciales internationales - 13

fiches PARTIE 2 • Prospection et négociation - 28 fiches PARTIE 3 • Gestion

des opérations d'import-export - 35 fiches PARTIE 4 • Outils de gestion

commerciale - 14 fiches PARTIE 5 • Tests Test 1 Les études et la veille

commerciales : prospection et négociation Test 2 Les incoterms Test 3 Les

régimes douaniers Test 4 Les outils de gestion commerciale PARTIE 6 •

Préparation à l'examen Épreuve UF4 Les études et la veille commerciales :

analyse-diagnostic des marchés étrangers Épreuve UF5 La vente à l'export :

prospection et suivi de clientèle Épreuve UF5 La vente à l'export : négociation-

vente en LVE Épreuve UF6 La conduite des opérations d'import-export

LEXIQUE français/anglais

Considérant le caractère déclaratif du régime fiscal congolais et la série de contrôle que doit effectuer la douane sur une déclaration des marchandises,

l'agent de douane, le déclarant en douane, ainsi que tous les usagers de la

douane doivent être formés et outillés pour avoir la même compréhension sur la procédure de dédouanement conformément aux lois et textes légaux et

réglementaires en vigueur. Ce manuel est à la fois une contribution à la formation et un outil de travail pour les usagers de la douane.

Ecrit par les fondateurs des sciences de gestion en France, le Lexique de gestion et de management a déjà formé plusieurs générations d'étudiants et de praticiens. Cette 9e édition, entièrement revue et profondément actualisée, met les mots du management à la portée de tous. Les 4000 entrées couvrent toutes les fonctions de l'entreprise (marketing, finance, production, RH, stratégie...) et son environnement (économie, sociologie, droit...). Parmi les 200 nouvelles entrées : big data, business model, consommation collaborative, contrat psychologique, COOC, crowdfunding, design management, entrepreneuriat, entretien annuel d'évaluation, e-réputation, finance comportementale, GAFA, génération X, Y, Z, innovation de rupture, organisation apprenante, stratégie BoP, stratégie Océan bleu, tableau de bord prospectif, whistleblowing... + les auteurs les plus marquants de la discipline.

Wrap your head around pricing and the condition technique with this nuts-and-bolts guide! First become versed in the fundamentals: condition types, master data settings, and condition lists. Then employ standard configurations, from condition records to pricing in sales documents. Use function modules, deploy user exits, and create custom workarounds to pick the right price for your

products!

Le droit douanier est à la fois un droit historique, marqueur de souveraineté et un instrument juridique organisant et régulant les échanges économiques. Le présent manuel se consacre entièrement aux questions douanières européennes et au Code des douanes de l'Union européenne. Il présente de manière didactique et analytique l'Union douanière européenne, union particulièrement exceptionnelle au niveau mondial de par son histoire, son ancienneté, sa dimension, sa normativité, son importance économique et son effectivité. L'ouvrage traite également de la reconfiguration de l'espace douanier européen au regard du Brexit. Le droit douanier relève de normes internationales de l'Organisation mondiale du commerce et de l'Organisation mondiale des douanes, de normes régionales au travers de l'Union européenne et de normes nationales qui lui confèrent une pleine effectivité. Le présent ouvrage intègre toutes ces normes.

Le supply chain management (SCM) est un enjeu clé pour l'entreprise. Il représente jusqu'à 90% de ses coûts et a permis à de nombreux groupes, comme Apple ou Amazon, d'acquérir un avantage concurrentiel déterminant. Pourtant, il est souvent difficile pour les dirigeants et les responsables opérationnels de comprendre le supply chain management et d'en avoir une vision globale. C'est cette lacune que cet ouvrage vise à combler, en présentant : toutes les fonctions du supply chain management : achat, approvisionnement, production, maintenance, vente, pilotage des

stocks et des flux de produits, gestion des entrepôts, transport ; pour chaque fonction, les méthodes et outils qu'elle utilise ; des exemples et témoignages d'experts. Destiné aux responsables production, achat, logistique, transport, maintenance, ainsi qu'aux consultants en supply chain, ce tout-en-un opérationnel donne les solutions pour réduire les coûts et l'impact sur l'environnement. LES + Le seul ouvrage qui décrit le supply chain management dans son ensemble De nombreuses fiches pratiques Pour être performant, être Actuel, c'est essentiel ! La collection des professionnels et des futurs professionnels en comptabilité, fiscalité, droit et commerce. Parce que ces domaines évoluent, les "Top'Actuel" font le point chaque année sur les informations et les techniques à connaître.

Pratique et basé sur l'expérience, ce guide opérationnel complet présente 75 fiches, qui abordent de façon exhaustive la fonction de responsable achats : Traduire les besoins et rédiger le cahier des charges Acheter "responsable" et "durable" Aligner la politique achats sur la stratégie Réaliser une cartographie des achats généraux Organiser les appels d'offres : les RFx Préparer, conduire et conclure une négociation Optimiser son panel fournisseurs Déployer la politique achats et piloter la performance Le complément en ligne contient un questionnaire bilingue français-anglais de présélection des fournisseurs, une matrice pour évaluer la maturité des achats, plusieurs modèles de contrats et autres outils opérationnels adaptables à tous les secteurs d'activités. Gérard Tessaud est un ancien cadre de l'administration des douanes. Après avoir

exercé des responsabilités dans une grande unité de contrôle des opérations commerciales, il a rejoint un grand groupe automobile français pour y exercer la responsabilité du département Douane Europe et mettre en place son dispositif opérationnel de dédouanement au niveau européen. Il intervient aujourd'hui comme consultant pour aider les entreprises à prendre en charge les problématiques douanières dans le cadre de leurs flux internationaux. Il est également chargé d'un module d'enseignement " Douane et Commerce International " à l'I.U.T de Sénart-Fontainebleau au sein de l'Université de Paris-Est Créteil, où il fait partager son expérience à des étudiants en Commerce et Echanges Internationaux. Sa connaissance des réglementations et des techniques douanières ainsi que des processus liés aux échanges commerciaux à l'international, font de lui un expert dans son domaine.

This dictionary consists of some 50,000 headwords in both French and English, including 4,000 abbreviations. Terms are drawn from the whole range of business, finance and banking terminology.

Une saine gestion des stocks doit être profitable à l'entreprise, tout en permettant la satisfaction maximale de ses clients et de ses fournisseurs. Cette gestion efficace des stocks est facilitée par une bonne organisation des entrepôts et plate-formes. Objectif assurer la performance de supply chain par la maîtrise des zones de stockage.

Précédemment présentés dans deux ouvrages différents du catalogue Dunod, l'objectif

est de proposer un tout-en - un. Dans les PME la personne en charge de la gestion du stock s'occupe également des magasins. Dans les grandes entreprises, il s'agit de deux fonctions distinctes, mais la personne en charge des magasins ne peut organiser ses magasins sans utiliser les concepts de la gestion des stocks. Mutualiser ces deux ouvrages permettra d'avoir un titre de référence sur le sujet

Quel que soit le terrain de son action, l'entreprise ne peut s'abstraire du cadre juridique dans lequel elle s'inscrit. Constituer une société, la diriger, recruter, vendre, étendre ses activités en Europe et au-delà, sont autant d'opérations dont il importe d'identifier le contexte légal et de mesurer les responsabilités engagées. Ce livre est consacré à l'univers juridique de l'entreprise. Il en présente les règles et les enjeux, au regard des développements les plus récents. Il est structuré selon les différentes spécialités incontournables de cette discipline : l'introduction à la réflexion juridique ; le droit des contrats (formation, validité, preuve, inexécution) et le droit de la responsabilité ; le droit des sociétés (formes sociales, fonctionnement des sociétés commerciales, entreprises en difficulté) ; le droit du travail (législation du travail et protection sociale) ; le droit européen, et notamment le droit de la concurrence ; le droit des contrats internationaux et de la responsabilité transnationale. Rédigé dans un langage clair et précis, illustré par de nombreux exemples pratiques, l'ouvrage offre une approche particulièrement accessible aux non juristes, en abordant le droit comme un outil de la gestion. Chaque chapitre s'achève sur un récapitulatif des principales notions juridiques à retenir et

propose un corpus d'activités pédagogiques pour tester ses connaissances (quiz) et s'exercer à la réflexion juridique (études de cas), avec des corrigés en fin d'ouvrage. Dans ce volume, le lecteur trouvera rassemblés une revue de l'environnement et de l'économie du raffinage : importance et rôle du pétrole brut, demande de produits, marchés et prix des bruts et des produits, coûts et marges de raffinage, évolution des capacités de raffinage et des contraintes ; une présentation des outils d'optimisation et de contrôle des opérations ; des éléments sur la gestion des bilans matières et une description de la gestion et de l'organisation d'une raffinerie. Table des matières : I. Environnement du raffinage. 1. Pétrole et énergie. 2. Produits pétroliers. Utilisations, caractéristiques, marchés. 3. Marchés internationaux du pétrole. 4. Raffinage : rappels techniques. Investissements, marges, coûts. Evolution probable. II. Outils. 5. Introduction à la programmation linéaire appliquée au raffinage. 6. Mise en œuvre de la programmation linéaire dans les activités de raffinage. 7. Automatisation, contrôle des procédés et traitement de l'information. 8. Les applications et leur mise en œuvre. III. Gestion et organisation. 9. Gestion et optimisation des opérations de raffinage. 10. Logistique : transports et expéditions. 11. Analyse fonctionnelle et organisation. 12. Aspects managériaux. Bibliographie. Index.

Les solutions de transport sont la principale problématique à laquelle font face les entreprises dans le cadre des échanges internationaux. Puisque le coût de transport représente plus ou moins 20% de la valeur EXW de la marchandise expédiée, les

entreprises qui souhaitent optimiser leurs opérations se tournent naturellement vers les solutions de transport. Dans un monde où les managers doivent assurer en toutes circonstances une offre compétitive, contribuer à la création de la valeur et veiller à la pérennisation de leur entreprise, les activités liées au transport prennent ainsi de plus en plus d'importance dans la démarche commerciale. En effet, l'acheminement des marchandises au-delà des frontières douanières s'avère inévitablement tributaire des impératifs liés aux transactions internationales, tels que les délais de livraison, le prix de vente à l'arrivée, l'image et la crédibilité de l'entreprise, etc. Le but de ce manuel est de répondre aux questionnements des étudiants qui envisagent une carrière dans le domaine du transport et de la logistique à l'international. Il met en perspective la réalité des entreprises d'aujourd'hui et souligne leur diversité. Sur le plan pédagogique, le processus d'acquisition de compétences permettra au lecteur, au terme de sa lecture, de savoir identifier différentes situations et de choisir la ou les solutions de transport appropriées tout en portant une attention particulière aux besoins de l'entreprise et des clients, sans toutefois négliger la qualité de l'expédition.

[Copyright: 3d2dc190e11b19254752d82be089b53a](#)