

## un regard global sur l'international, les repérages de Classe Export



### VADE-MECUM du commerce international

Classe Export, le leader français de l'information du Commerce international, lance la 5<sup>e</sup> édition de son guide de référence, le "Vade-mecum du commerce international". Vous pouvez tout savoir sur le commerce international avec ce véritable outil pratique reprenant les cinq étapes clés de la démarche Export et de la maîtrise des risques liés à l'exportation. Prospector les marchés étrangers, rédiger son offre commerciale, sécuriser ses opérations financières, gérer ses ressources humaines. Editeur : Classe Export - 178 pages - 30€

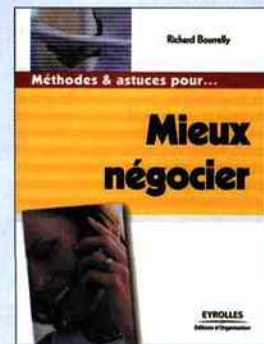
### METHODES & ASTUCES pour mieux négocier

Dans ce livre, l'auteur Richard Bourrelly, professionnel et consultant expert en négociation, dévoile les méthodes, outils et astuces qu'utilisent les entreprises les plus performantes pour défendre leurs intérêts. Il aborde également les principaux thèmes qui permettent une réelle amélioration des résultats de négociation : Comment préparer la négociation, comment mener le face-à-face, les règles d'or, les pièges à éviter, les compétences relationnelles du négociateur, le pouvoir de persuasion. De nombreux exemples et anecdotes permettent de comprendre comment appliquer concrètement les conseils donnés afin d'améliorer vos performances. Editeur : Eyrolles / Editions d'organisation 249 pages - 19€

### GÉOÉCONOMIE: Quelle union Méditerranéenne ?

La Méditerranée est à l'honneur de la livraison estivale de Géoéconomie. Véritable frontière de l'Europe, celle-ci suscite toutes les craintes. Par elle transitent des flux croissants d'immigrants clandestins avides de rejoindre sa rive Nord. Elle est également la voie privilégiée de tous les trafics et contrebandes à destination de l'Europe. Elle apparaît enfin comme un véritable espace d'affrontements stratégiques, ligne de fracture tragique entre deux mondes qui semblent de moins en moins conciliables...

Editeur : Choiseul - 140 pages - 20€



### VENDRE à l'ONU : Mode d'emploi Informations, procédures et contacts

D'un montant de plus de 8,3 Md \$ en 2005, les marchés de l'ONU ont dû se situer aux alentours de 10 Md \$ en 2006, les statistiques globales ne seront connues qu'en juillet/août 2007, soit un quasi doublement par rapport à 2003. Ces chiffres ne prennent pas en compte les marchés publics passés pour l'exécution de projet de développement financés par les institutions financières multilatérales : Groupe de la Banque mondiale et Fond international agricole, institution spécialisées du système des Nations Unies, qui ne sont pas traitées dans cette étude. Les besoins sont croissants et les opportunités d'affaires se multiplient. Ces marchés sont transparents (procédures d'appels d'offres), ouverts à tous en termes de taille et de variété de biens et services (à l'exception des produits de luxe). L'ONU achète de tout, que ce soit pour des biens de consommation, des biens d'équipements ou de services. Ces marchés représentent les commandes d'une quarantaine d'organismes qui composent le système des Nations Unies. Ils disposent chacun de leur propre mandat, de leurs objectifs, de leurs besoins en matière d'approvisionnement et de leurs propres procédures, adaptées des règles générales des Nations Unies en la matière. Il n'existe pas d'organisme central qui serait responsable de l'ensemble des achats de l'ONU.

Editeur : Ubifrance - 209 pages - 128,71€

### CHINE - INDE : La grande compétition

Dans la course au développement et à la croissance, qui va gagner de la Chine ou de l'Inde ? Grâce à ses observations recueillies sur le terrain et aux nombreuses études qu'il a menées, l'auteur dresse un tableau nuancé de cette compétition. Si la vigueur croissante des deux économies relève de l'évidence, bien des incertitudes demeurent à l'horizon 2020-2050 : l'avenir politique de la Chine, les inquiétudes concernant l'environnement, les carences agricoles, les infrastructures précaires en Inde, les injustices sociales et la corruption. Editeur : Dunod - 224 pages



### L'essentiel des STRATÉGIES d'INTERNATIONALISATION de l'entreprise

Le contenu de ce livre : Exportations, délocalisations, quelles stratégies pour l'entreprise face à la mondialisation ? Cet ouvrage présente en huit chapitres le phénomène d'internationalisation des entreprises. Il en fournit un aperçu global, afin de mieux l'appréhender. Il aborde le concept, les facteurs explicatifs et la démarche. Il offre au lecteur une première approche de ce phénomène, qui constitue de nos jours un élément important de la vie des entreprises. Les auteurs : Catherine Mercier-Suissa, Maître de conférences en Sciences économiques à l'IAE de l'Université Lyon 3 et Céline Bouveret-Rivat, Maître de conférences en Sciences de Gestion à l'UT de Saint-Etienne. Editeur : Gualino - 126 pages - 19€

