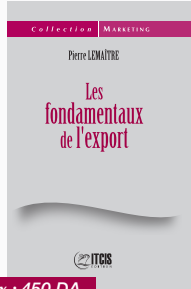


Collection Marketing

M3 Les fondamentaux de l'export

Pierre Lemaître



Prix : 450 DA

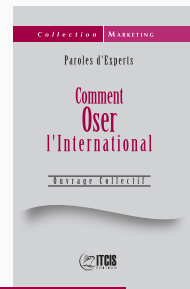
Prendre la décision de démarrer puis de développer une activité export, en d'autres termes de franchir le pas à l'international, doit être l'aboutissement d'une prise de conscience du dirigeant de l'entreprise : en effet, dans notre monde de plus en plus globalisé, toute entreprise, PME ou grande entreprise, doit envisager, à un moment donné, l'internationalisation de son activité (en amont : sourcing, en aval : vente export) pour assurer la pérennité de son business model et donc sa croissance dans le temps. La décision à prendre est une décision stratégique qui doit être mûrie sur la base d'une réflexion approfondie et mise en œuvre selon une méthodologie de développement export en dix étapes. Les entreprises gagneraient à s'y conformer.

Septembre 2009. 128 pages

M4 Comment oser l'international

Paroles d'experts

— Ouvrage collectif



Prix : 450 DA

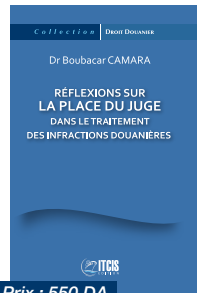
Le programme de renforcement des capacités des entreprises exportatrices Optimexport a mobilisé, à travers son volet formation, certains experts internationaux, qui ont dispensé tour à tour des formations aux dirigeants d'entreprises et représentants consulaires et institutionnels, et d'autres ont effectué des études de cas et des marchés extérieurs. Saisissant l'opportunité de leur passage, ils ont accordé des entretiens à la revue «Le Phare». Regrouper les réflexions des experts, à travers le présent ouvrage a été le challenge que s'est fixé l'éditeur afin de mettre à la disposition des candidats à la formation à l'international un support didactique précieux.

Octobre 2009. 128 pages

Collection Droit douanier

D5 Réflexions sur la place du juge dans le traitement des infractions douanières

Dr Boubacar Camara



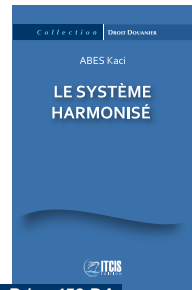
Prix : 550 DA

Les questions douanières font appel à des notions complexes et dont la maîtrise constitue un préalable pour trancher un litige (Espèce, Origine Valeur). Cette recherche obéit à des règles généralement fixées par des conventions internationales. On comprend donc aisément que le juge ait du mal à jouer un rôle essentiel et ne formule sa décision qu'après s'être entouré de toutes les garanties. C'est pour cela qu'il est possible de qualifier la situation spécifique du juge en matière douanière, de proche d'une marginalisation. En réalité, le rôle accessoire du juge se manifeste dans tout le processus de traitement des infractions douanières. La place du juge est résiduelle et ses pouvoirs traditionnels sont réduits au profit de l'administration douanière.

Octobre 2009. 160 pages

D6 Le Système Harmonisé

Kaci Abes



Prix : 450 DA

L'auteur présente d'une manière didactique, l'intérêt de la compréhension et de l'application de la nomenclature dénommée S.H., à travers les règles qui président à son utilisation, notamment les notes légales en matière de classement de produits aussi divers que variés. Le lecteur comprendra que le classement méthodique des marchandises sert à unifier le langage douanier pour le rendre plus intelligible aux utilisateurs, afin de permettre la négociation et l'interprétation des traités et accords commerciaux et douaniers. Il vise également à faciliter le recensement de données statistiques comparables et constitue donc un instrument indispensable pour les échanges internationaux.

Novembre 2009. 128 pages

Catalogue
2009

Marketing

Droit douanier

Des ouvrages pour les professionnels

ITCIS ÉDITION

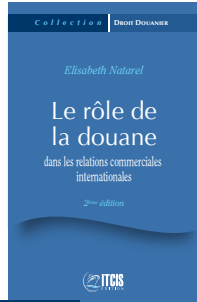
Cité El Bahdja n°02 El Djamilia — Ain Benian 16.202 Alger

Téléphone / Fax : + 213 (0) 21.30.38.28

E.mail : edition@itcis.netSite : <http://www.itcis.net>

Collection Droit douanier

D1 Le rôle de la douane dans les relations commerciales internationales (2^{ème} édition)



Prix : 400 DA

Dr E. Natarel

L'auteur présente avec objectivité la place qu'occupe la Douane dans le monde contemporain. Elle étudie le phénomène douanier, dont les origines remontent à la nuit des temps, et présente son caractère universel. Elle démontre le socle commun de valeurs qui permettent de dégager une véritable philosophie universelle de la Douane que l'on retrouve, dans tous les Etats.

Cette administration parvient, même dans des périodes troublées, à assurer le meilleur équilibre possible entre des impératifs contradictoires. Tel est le message délivré par l'auteur.

Octobre 2007. 160 pages

D1.A (en version arabe)

D2 Introduction au droit douanier



Prix : 400 DA

Pr. Claude. J. Berr

Ce livre vise à fournir une introduction au droit douanier, permettant à ses lecteurs d'approfondir leur connaissance d'une matière complexe et mouvante, dont seuls quelques rares spécialistes peuvent prétendre maîtriser les subtilités. Le droit douanier s'enrichit en effet de nouvelles dispositions, édictées tant par les organisations internationales que par les autorités nationales. Considéré comme dérogatoire au droit commun, le droit douanier français témoigne de la vitalité d'une branche du droit originale et attachante qu'il ne faut pas hésiter à aborder sans préjugés.

Février 2008. 120 pages

D2.A (en version arabe)

D3 L'origine des marchandises

— *Un élément controversé des échanges commerciaux internationaux*



Prix : 550 DA

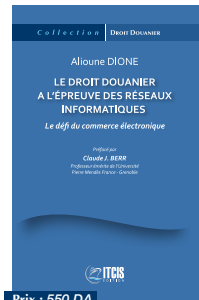
Dr Ghenadie Radu

Dans cet ouvrage, l'auteur essaie de s'attaquer à l'un des problèmes les plus épineux des échanges commerciaux internationaux, qui porte sur la notion d'origine des marchandises et dont l'application dépasse les simples considérations d'ordre tarifaire et non tarifaire. Or, il se trouve que cette notion clé du commerce international s'avère d'une énorme complexité et apparaît comme peu adaptée aux échanges commerciaux internationaux modernes. Après avoir fait un point complet sur la question, l'auteur se propose de présenter quelques pistes de réflexion pour tenter de contribuer à la réflexion générale visant à reformer cette notion réputée comme très complexe.

Mai 2008. 208 pages

D4 Le droit douanier à l'épreuve des réseaux informatiques

— *Le défi du commerce électronique*



Prix : 550 DA

Dr Alioune Dione

L'objectif poursuivi à travers cet ouvrage est de constater dans quelle mesure le droit douanier est applicable aux réseaux informatiques, particulièrement le commerce électronique, mais surtout d'esquisser des solutions en vue d'une conciliation entre les règles douanières et le commerce en ligne. En effet, face à l'émergence et au développement des réseaux informatiques, le droit douanier est désorienté. Mais, en même temps les réseaux informatiques permettent un meilleur traitement douanier des échanges commerciaux.

D'où, la nécessité de réaménager les règles douanières afin de les adapter aux systèmes informatiques.

Décembre 2008. 198 pages

Collection Marketing

M1 L'inform@tion au service de l'exportateur



Prix : 450 DA

Jean Jacques Rechenmann

La première caractéristique d'Internet est qu'il se développe essentiellement hors de nos frontières et en dehors des langues française ou arabe. Ainsi, parmi tous les acteurs de la vie économique des pays méditerranéens, c'est l'exportateur qui devrait en tirer le meilleur parti. Collecte et diffusion de l'information en ligne constituent les deux piliers de l'ouvrage.

Le lecteur y trouvera les étapes pratiques pour la diffusion de l'information par la conception, l'indexation et la promotion à l'international de son site Web, ainsi que la collecte permanente d'information sur les marchés extérieurs par un processus d'intelligence économique exploitant les meilleurs outils de recherches de l'Internet.

Ce livre intéressera toute personne souhaitant intégrer la dimension virtuelle dans son approche internationale.

Juin 2008. 128 pages

M2 L'export facile pour les PME et PMI du Maghreb



Prix : 450 DA

Bruno Bernard - Laetitia Vignaud

La raison majeure qui m'a poussé à écrire ce livre, c'est mon envie de partager ma passion. En constatant les difficultés des PME et PMI, il m'a semblé essentiel de raconter les expériences qui m'ont enrichi personnellement et ont assuré l'avenir de mon entreprise. En deux heures de lecture, nous tentons de vous mettre le pied à l'étrier, de vous donner les principes de base et l'envie d'exporter. Si vous

ne vous sentez pas concerné, nous vous proposons de passer un bon moment de détente en lisant toutes ces petites histoires croustillantes que j'ai eu la chance de vivre. Les exemples décrits sont uniquement des expériences personnelles, et constituent l'essentiel de cet ouvrage. C'est dans cet état d'esprit que nous avons travaillé, afin que ce livre soit abordable, truculent, et ouvert à tous.

Mai 2009. 128 pages



Bon de Commande

Nom et prénom ou raison sociale :
 Adresse :
 Code postal :
 Ville :
 Pays :
 Téléphone :

Mode de paiement (*) :
 Chèque à l'ordre de ITCIS
 Mandat carte
 Virement à l'ordre de ITCIS / BADR agence de Ain Benian compte N°008.064.300.089
 Autres

(*) cocher la case du mode choisi

X	Réf.	Qté	P.U. (DA)	P.U. (€)	Montant (DA)	Montant (€)
<input type="checkbox"/>	D1		400	14		
<input type="checkbox"/>	D1.A		400	14		
<input type="checkbox"/>	D2		400	14		
<input type="checkbox"/>	D2.A		400	14		
<input type="checkbox"/>	D3		550	19		
<input type="checkbox"/>	D4		550	19		
<input type="checkbox"/>	D5		550	19		
<input type="checkbox"/>	D6		450	15		
<input type="checkbox"/>	M1		450	15		
<input type="checkbox"/>	M2		450	15		
<input type="checkbox"/>	M3		450	15		
<input type="checkbox"/>	M4		450	15		
TOTAL						

Frais de port en sus

Date, cachet et signature

Retourner le bon de commande à :
ITCIS EDITION
 Cité El Bahdja n°02 El Djamilia Ain Benian 16.202 Alger
 Téléphone / Fax : + 213 (0) 21.30.38.28
 E.mail : edition@itcis.net / Site : http://www.itcis.net