

és

## Sommaire

**5 Avant-propos**

**8 PREMIÈRE PARTIE**

**Terminologie générale**  
*General Issues*

De l'activité économique à la valeur ajoutée, toutes les traductions utiles pour démarrer et développer son activité à l'international.

**16 DEUXIÈME PARTIE**

**Le commerce international**  
*International Trade*

De l'accord commercial à la zone franc, toute la terminologie spécifique du commerce international.

**22 TROISIÈME PARTIE**

**Correspondre à l'international**  
*International business letters*

- De l'accusé de réception à la surtaxe postale, tout le vocabulaire pour rédiger vos correspondances commerciales.

**28 QUATRIÈME PARTIE**

**Se former, être mobile**  
*Training, mobility, phoning*

De l'admission au volontariat international en entreprise, tous les termes pour réussir sa formation et sa mobilité.

**30 CINQUIÈME PARTIE**

**Se déplacer, téléphoner**  
*To travel, to phone*

De l'appel téléphonique à la vidéoconférence, de l'aéroport au voyageur, les termes pour optimiser ses déplacements et ses contacts téléphoniques.

**37 SIXIÈME PARTIE**

**Les transports**  
*Transport*

De l'aéogare au volume, de la douane à la zone de libre-échange, tout le vocabulaire spécifique au transport des marchandises.

**52 SEPTIÈME PARTIE**

**Financer, se faire payer et gérer le risque client**  
*To finance, to manage customs risk*

De l'afflux de capitaux au risque de non-transfert, de l'affacturage au virement bancaire, les termes pour mener à bien vos relations avec les banques, fournisseurs et clients.

**65 HUITIÈME PARTIE**

**S'assurer**  
*To insure*

De l'acceptation à la subrogation, toute la terminologie indispensable pour s'assurer ou faire assurer sa production et ses marchandises.

**70 NEUVIÈME PARTIE**

**Communiquer et promouvoir ses produits et services**  
*To advertise and promote products and services*

De l'analyse du marché à la vente par correspondance en passant par les villes de foire, toute la traduction utile pour assurer la promotion de ses produits.