

**TERMES D'EMPLOI
RECOMMANDÉ***

Définitions officielles

9^e liste

*adaptée du
Journal officiel
du 12 mai 2000*

** Ces termes sont d'emploi obligatoire pour les
organismes publics*

Achat sur simulation (électronique) pour *virtual shopping*

Achat fondé sur une présentation simulée des produits.

Aide de caisse pour *bagger, bagman, bag-boy, bag-girl, caddy-boy*

Employé d'un magasin en libre-service chargé d'assister la clientèle aux caisses de sortie.

Appariement pour *matching*

Compatibilité entre les offres et les demandes de travail selon le secteur professionnel, le lieu et la qualification.

Note : dans le domaine comptable, la traduction de "matching" est *rattachement* (Journal Officiel du 28 février 1993).

Arbitrage pour *trade-off*

Procédure, décision par laquelle on cherche à obtenir le meilleur compromis entre des objectifs contradictoires.

Argument clé (de vente) (ACV) pour *unique selling point (USP)*

Principal argument mis en avant pour la vente d'un produit.

Argument émotionnel (de vente) (AÉV) pour *emotional selling point (ESP)*

Argument de vente qui s'adresse à la sensibilité du client pour susciter de sa part une réaction affective favorable.

Argument publicitaire unique (APU) pour *unique selling proposition (USP)*

Argument publicitaire qui met en avant une seule des caractéristiques d'un produit.

Avantage choc pour *avantage hard* (français)

Avantage accordé lors d'une vente agressive

Avantage personnalisé pour *avantage soft* (français)

Avantage accordé à certains clients.

Centre d'affaires pour *business center*

Lieu spécifique regroupant des entreprises, des services divers.

Centre d'évaluation pour *assessment center*

Organisme ou service chargé d'évaluer les compétences et les aptitudes du personnel, notamment par des mises en situation.

Chariot pour *caddie cart, shopping trolley, caddy cart*

Poussette permettant à la clientèle des magasins en libre-service de transporter les articles achetés.

Chef de file pour *leader*

Établissement bancaire dirigeant une opération financière, assurant les relations entre une entreprise cliente et les autres banquiers de celle-ci, et agissant vis-à-vis des tiers.

Chef de produit pour *product manager*

Personne responsable de la gestion d'un produit ou d'un groupe de produits.

Clause de forfait pour *walk-away clause*

Dans une convention de compensation avec déchéance du terme, clause contractuelle précisant que la partie non défaillante est libérée de ses obligations, totalement ou partiellement, vis-à-vis de la partie défaillante.

Commerce en ligne pour *commerce on-line* (français)

Technique d'achat et de vente à distance utilisant des procédés électroniques qui permettent la liaison directe et instantanée entre le vendeur et le client.

Commerce hors ligne pour *commerce off-line* (français)

Technique d'achat et de vente à distance utilisant des procédés électroniques qui établissent une liaison différente entre le vendeur et le client.

Compensation avec déchéance du terme pour *close-out netting*

Clause d'une convention prévoyant la déchéance du terme de l'ensemble des obligations réciproques régies par le contrat en cas de défaillance de l'une des parties et le paiement du solde net de ces obligations.

Compensation sans déchéance du terme pour *on-going netting*

Clause d'une convention prévoyant des obligations réciproques par solde net au fur et à mesure de leur exigibilité.

Débauche-embauche pour *hiring and firing*

Pratique des entreprises qui consiste à ajuster les effectifs en licenciant et en recrutant en fonction de la conjoncture.

Détente fiscale pour *tax cut* : Réduction structurelle ou conjoncturelle des impôts, notamment de l'impôt sur le revenu ou de l'impôt sur les sociétés.

Directeur de la mercatique pour *marketing manager*

Responsable de la mercatique dans une entreprise.

Direction de la mercatique pour *marketing management*

Service responsable de la mercatique dans une entreprise.

Discompteur spécialisé/casseur de prix pour *category killer, category buster*

Se dit d'un magasin spécialisé dans une catégorie de produits, dont l'objectif est d'éliminer la concurrence en pratiquant des marges très faibles.

Dosage macroéconomique pour *policy mix*

Arbitrage effectué par les pouvoirs publics entre les instruments budgétaire et monétaire, en vue d'assurer le meilleur équilibre entre croissance et inflation.

Emplacement promotionnel pour *corner*

Espace réservé dans un magasin à la promotion d'un type de produits.

Évaluation au prix de marché pour *mark to market*

Méthode comptable consistant à arrêter la valeur d'un actif par référence à son prix de marché du moment.

Évalué à prix de marché pour *marked to market*

Se dit de la valeur d'un actif correspondant à son prix de marché du moment.

Géomercatique pour *geomarketing*

Application de la mercatique fondée sur des critères géographiques.

Gouvernement de l'entreprise/gouvernement d'entreprise pour *corporate governance*

Organisation du pouvoir au sein d'une société ou d'une entreprise visant à un meilleur équilibre entre les instances de direction, les instances de contrôle et les actionnaires ou sociétaires.

Haut de gamme pour *full size*

Qualifie un produit de qualité supérieure et de prix élevé.

Jour lendemain (à) / "J+1, J+2" pour *tomorrow next*

Dans le domaine des pensions, du marché des changes et du marché interbancaire, s'emploie pour désigner une opération dont les parties fixent le début au lendemain et l'échéance au surlendemain.

Jour le jour (au) / "J.J." pour *over night*

Dans le domaine des pensions, du marché des changes et du marché interbancaire, s'emploie pour désigner une opération dont le début est fixé le jour même et l'échéance au lendemain.

Management de produits pour *category management, product marketing management*

Technique de gestion de produits qui applique la mercatique à l'ensemble de la chaîne allant de la détection d'une catégorie de besoins à leur satisfaction.

Manager de produits pour *category manager, product marketing manager*

Chef de produit qui applique la mercatique à l'ensemble de la chaîne allant de la détection d'une catégorie de besoins à leur satisfaction.

Marque de distributeur/marque propre pour *private label*

Marque créée par une entreprise de distribution pour une vente de type exclusif.

Mercaticien, mercaticienne pour *marketer*

Spécialiste de la mercatique

Mercatique d'amont pour *upstream direct marketing*

Mercatique appliquée aux approvisionnements.

Mercatique d'aval pour *customer marketing*

Mercatique appliquée aux débouchés.

Mercatique écologique pour *ecomarketing*

Technique mercatique utilisant des arguments écologiques.

Mercatique personnalisée pour *one to one marketing, micromarketing*

Technique mercatique développant la relation individuelle avec la clientèle.

Niche fiscale pour *loophole (tax)*

Lacune ou vide législatif permettant d'échapper à l'impôt sans être en infraction.

Option sur titres pour *stock option*

Option d'acquisition ou de souscription d'actions ou de toute autre valeur mobilière.

Personne prospectable pour *prospect*

Personne pouvant faire l'objet d'une action de prospection.

Personne prospectée pour *prospect*

Personne faisant ou ayant fait l'objet d'une action de prospection.

Pistage pour *tracking*

Suivi des effets d'une opération commerciale au cours de son déroulement.

Politique d'entreprise pour *business politics*

Ensemble des orientations choisies par une entreprise pour conduire ses affaires.

Prévision autoproductrice pour *self-fulfilling prophecy*

Anticipation qui contribue à la réalisation du phénomène prévu, en suscitant la convergence des comportements d'un ensemble d'agents économiques.

Primauté/domination/prépondérance/prédominance/suprématie

pour *leadership*

Le fait pour une personne ou une organisation d'occuper le premier rang dans son domaine d'activité.

Prix de la rue pour *street price*

Prix résultant spontanément de l'offre et de la demande locales.

Prix en trompe-l'oeil pour *odd price*

Prix de vente d'un produit fixé juste au-dessous du prix arrondi.

Prospectable pour *prospect* : Se dit d'une personne physique ou morale pouvant faire l'objet d'une action de prospection.

Prospecté(e) pour *prospect* : Se dit d'une personne physique ou morale ayant fait l'objet d'une action de prospection.

Publireportage pour *infomercial, minimericial* (lorsque le publireportage est limité à quelques minutes).

Message publicitaire écrit ou télévisé qui est présenté sous la forme d'un reportage et qui permet de fournir au consommateur des informations plus détaillées que par les messages classiques.

Récession à double creux pour *double dip recession*

Récession caractérisée par une première chute du produit intérieur brut suivie, après une reprise avortée, d'une rechute plus profonde.

Relancer pour *booster* (français)

Donner un nouvel élan.

Note : dans des acceptions voisines, on dit aussi "doper", "accélérer", "stimuler".

Réponse optimale au consommateur pour *efficient consumer response (ECR)*

Stratégie de réduction de ceux des coûts qui, dans la chaîne du producteur au client, ne contribuent pas à la satisfaction des besoins du consommateur.

Scannage à domicile pour *home scanning*

Dans les enquêtes auprès des consommateurs, méthode consistant à recueillir les données à domicile au moyen d'un scanner, puis à les transmettre par télématique.

Stratégie d'entreprise pour *business strategy*

Choix des orientations structurelles et concurrentielles d'une entreprise.

Stratégie de groupe pour *corporate strategy* : Choix des orientations structurelles et concurrentielles communes à plusieurs entreprises.

Suiveur pour *me-too* : Personne ou entreprise qui imite un produit, une technique, un service considérés comme dominants sur le marché.

Vente personnalisée pour *soft selling* : Technique de vente faisant appel à des arguments adaptés à la personne de l'acheteur.

Vente agressive pour *hard selling* : Technique de vente dont l'argument principal est l'importance supposée des avantages financiers consentis au client.

La table d'équivalence (volet suivant) comprend également les termes de la 9^e liste qui n'ont pas reçu de définition.



**ACTIONS POUR
PROMOUVOIR
LE FRANÇAIS
DES AFFAIRES**

Sous le patronage
de la délégation
générale à la
langue française
et aux langues
de France

APFA - Les Mots d'Or
278, rue de Sandillon

45590 Saint-Cyr-en-Val - France -
Téléphone/répondeur/télécopieur

France : 02 38 76 24 05

international : 33 2 38 76 24 05

Courriel : Apfa.Le.Mot.d-or@wanadoo.fr

Site : <http://www.presse-francophone.org>

assessment center	centre d'évaluation
avantage hard	avantage choc
avantage soft	avantage personnalisé
bagger, bagman, bag-boy/girl, caddie-boy	aide de caisse
booster	relancer, doper, accélérer, stimuler
business center	centre d'affaires
business politics	politique d'entreprise
business strategy	stratégie d'entreprise
caddie cart, caddy cart	chariot
category buster, category killer	discompteur spécialisé, casseur de prix
category management	management de produits
close-out netting	compensation avec déchéance du terme
commerce on-line	commerce en ligne
commerce off-line	commerce hors ligne
corner	emplacement promotionnel
corporate governance	gouvernement de l'entreprise, gouvernement d'entreprise
corporate strategy	stratégie de groupe
customer marketing	mercatique d'aval
deal	accord, négociation
double dip recession	récession à double creux
ecomarketing	mercatique écologique
efficient consumer response (ECR)	réponse optimale au consommateur
emotional selling point (ESP)	argument émotionnel (de vente) (AÉV)
full size	haut de gamme
geomarketing	géomercatique
guidelines	orientations
hard selling	vente agressive
hiring and firing	débauche-embauche
home scanning	scannage à domicile
home shopping	achat à domicile
infomercial	publireportage
leader	chef de file
leadership	primauté, domination, prépondérance, prédominance, suprématie
loophole (tax)	niche fiscale
marketer	mercaticien, mercaticienne
marketing management	direction de la mercatique
marketing manager	directeur de la mercatique
mark to market	évaluation au prix de marché
marked to market	évalué à prix de marché
matching	appariement/rattachement
me-too	suiveur
micromarketing	mercatique personnalisée
minimercial	publireportage
odd price	prix en trompe-l'œil
one to one marketing	mercatique personnalisée
on-going netting	compensation sans déchéance du terme
over night	(au) jour le jour/J.J.
policy mix	dosage macroéconomique
private label	marque de distributeur, marque propre
product marketing management	management de produits
product marketing manager	manager de produits
product manager	chef de produit
prospect	personne prospectable, personne prospectée/prospectable, prospecté(ée)
self-fulfilling prophecy	prévision autoproductrice
shopping trolley	chariot
soft selling	vente personnalisée
stock option	option sur titres
street price	prix de la rue
tax cut	détente fiscale
tomorrow next	(à) jour lendemain/J+1, J+2
tracking	pistage
trade-off	arbitrage
unique selling proposition (USP)	argument publicitaire unique (APU)
unique selling point (USP)	argument clé (de vente) (ACV)
upstream direct marketing	mercatique d'amont
virtual shopping	achat sur simulation (électronique)
walk-away clause	clause de forfait