

***TERMES D'EMPLOI***

***RECOMMANDÉ* \***

***Définitions officielles***

**10<sup>e</sup> liste**

***Journal officiel  
du 28 juillet 2001***

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

**Achats en une fois** pour *one-stop shopping*

Action de faire ses achats en un seul lieu et en une seule fois.

**Achats en un seul appel** pour *one-call shopping*

Action de faire ses achats par un seul appel téléphonique.

**Acquéreur en série** pour *serial acquirer*

Chef d'entreprise qui multiplie les acquisitions d'entreprises.

**Aide en ligne** pour *hot line*

Assistance à distance immédiatement accessible.

**Ancrage** pour *peg*

Lien fixe entre deux monnaies, avec possibilité de fluctuations très limitées par rapport à un cours central.

**Atterrissage en douceur** pour *soft landing*

Récession maîtrisée et progressive.

**Bureaux à la carte** pour *time-hotelling*

Bureaux mis à la disposition d'utilisateurs temporaires ; mise à disposition de tels bureaux.

**Carte d'achat** pour *corporate purchasing card*

Carte de paiement permettant à une entreprise de régler les achats qui ne concernent pas directement la production, comme les fournitures ou le matériel de bureau.

**Carte d'entreprise** pour *corporate card*

Carte de paiement personnelle remise par les entreprises à certains de leurs salariés pour régler leurs frais professionnels.

**Catalogue commun** pour *bus-catalogue*

Catalogue regroupant les offres de produits de plusieurs entreprises.

**Chef du crédit** pour *credit manager*

Personne qui, dans une entreprise, dirige le service du crédit à la clientèle.

**Commercialisable** pour *marketable*

Qui peut être mis sur le marché.

**Courtier** pour *broker*

Intermédiaire qui agit sur les marchés financiers pour le compte de tiers.

**Courtier négociant** pour *broker-dealer*

Intermédiaire qui agit sur les marchés financiers pour le compte de tiers ou pour son propre compte en assumant des prises de positions.

**Dégroupement** pour *unbundling*

Dissociation, en vue d'une meilleure efficacité, d'éléments d'un ensemble organisé.

**Ecart de production** pour *Output gap*

Différence de niveau entre la production effective et la production potentielle.

**En option** pour *optional*

Se dit d'un choix facultatif entraînant un supplément de prix.

**Faux client** pour *mystery shopper*

Agent chargé de tester le réseau ou l'offre d'une entreprise commerciale en se faisant passer pour un client.

**Fusionite** pour *mergermania*

Propension excessive à recourir aux fusions d'entreprises.

**Gestion du risque d'entreprise** pour *business risk management*

Action de détection et d'évaluation visant à réduire le risque pris par un entrepreneur.

**Gestion du savoir** pour *knowledge management*

Gestion du capital intellectuel de l'entreprise, actif immatériel constitué par l'ensemble des connaissances et du savoir-faire des salariés.

**Gestionnaire du savoir** pour *knowledge manager*

Personne responsable au sein de l'entreprise de la gestion du savoir.

**Gestion optimale des commandes** pour *fulfillment, market fulfillment*

Exécution des commandes, y compris par sous-traitance, visant à satisfaire au maximum toutes les parties.

**Harcèlement** pour *mobbing*

Pression exercée de manière constante à l'encontre d'une personne au sein d'une collectivité hiérarchisée.

**Hôtellerie de bureaux** voir bureaux à la carte

**Jeune pousse** pour *start-up*

Jeune entreprise innovante et dynamique, à croissance rapide.

**La bonne heure** pour *happy hour*

Période creuse pendant laquelle un tarif réduit est consenti à la clientèle.

**Magazine promotionnel** pour *customer magazine*

Publication gratuite destinée à la clientèle.

**Mercatique de comportements** pour *situational marketing*

Technique mercatique privilégiant le comportement du consommateur à un moment donné.

**Mercatique de masse** pour *mass marketing*

Technique mercatique consistant à traiter les consommateurs globalement et non individuellement.

**Mercatique de relance** pour *remarketing*

Révision de la mercatique d'un produit dont la demande est en régression.

**Mercatique électronique** pour *electronic marketing*

Ensemble des techniques mercatiques utilisant des supports ou des réseaux électroniques (terme impropre : *cybermarketing*).

**Mercatique informatisée** pour *database marketing*

Technique mercatique s'appuyant sur l'exploitation systématique de bases de données.

**Mercatique intégrée** pour *integrated marketing*

Stratégie mercatique prenant en compte tous les éléments relatifs au client et au produit.

**Mercatique par affinité** pour *affinity marketing*

Technique mercatique cherchant à renforcer un message par des associations d'images.

**Mercatique par grands comptes** pour *account-trade marketing*

Technique mercatique s'appuyant prioritairement sur l'étude des relations commerciales avec les principaux clients de l'entreprise.

**Mercatique prospective** pour *prospect marketing*

Etude des tendances prédominantes pour déterminer une stratégie commerciale.

**Mercatique relationnelle** pour *relationship marketing*

Technique mercatique visant à créer ou à renforcer des liens personnalisés de confiance entre fournisseur et client.

**Mercatique symbiotique** pour *symbiotic marketing*

Stratégie mercatique fondée sur la mise en commun de dispositifs commerciaux par des entreprises concurrentes.

**Négociant** pour *dealer* (finances/bourse)

Intervenant qui agit sur les marchés financiers (exclusivement ou non selon les statuts qui lui sont applicables et selon la stratégie qu'il a retenue) pour son compte propre en prenant généralement des positions de marché.

*Note* : Le terme "dealer" correspond à des activités et des statuts très variés, selon les marchés et les droits applicables.

**Panel commun** pour *single panel, single source*

Echantillon représentatif stable faisant l'objet d'enquêtes périodiques et utilisé à la fois par les producteurs et les distributeurs.

**Panel élargi** pour *access panel*

Echantillon représentatif stable faisant l'objet d'enquêtes périodiques et composé d'un très grand nombre de consommateurs afin de réaliser des analyses plus fines.

**Restructuration avec embauche** pour *up-sizing, upsizing* (économie d'entreprise)

Restructuration d'une entreprise avec embauche concomitante de personnel.

Note : antonyme approximatif de "restructuration avec licenciement" (*downsizing*).

**Surréaction** pour *overshooting*

Changement brusque de parité, lié à une modification de données économiques exogènes (par exemple, modification de taux d'intérêt directeur à court terme), allant au-delà de ce que nécessite l'évolution des équilibres de long terme.

Note : on dit aussi "surajustement".

**Travailleurs pauvres (les)** pour *working poor*

Catégorie de personnes actives salariées en général à temps partiel, dont le revenu familial est inférieur au seuil de pauvreté.

**Vendeur négociateur** pour *sales-trader* (finances/bourse)

Personne qui vend à des clients des instruments qu'elle, ou son entreprise, a élaborés ou négociés sur les marchés financiers.

---

La table d'équivalence (volet suivant) comprend également les termes de la 10<sup>e</sup> 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

278, rue de Sandillon  
45590 Saint-Cyr-en-Val - France -  
Téléphone/répondeur/télécopie  
France : 02 38 76 24 05

International : 33 2 38 76 24 05

Courriel : [Apfa.Le.Mot.d-or@wanadoo.fr](mailto:Apfa.Le.Mot.d-or@wanadoo.fr)  
Site : <http://www.presse-francophone.org>

**Des termes étrangers vers les termes  
ou impropres français**

Access panel	panel élargi
Account-trade marketing	mercatique par grands comptes
Affinity marketing	mercatique par affinité
Affirmative action	discrimination positive
Big business	les grandes affaires, les grandes entreprises, le grand commerce
Broker	courtier
Broker-dealer	courtier négociant
Bus-catalogue	Catalogue commun
Business development manager/director	directeur du développement
Business manager	directeur d'affaires
Business risk management	gestion du risque d'entreprise
Corporate card	carte d'entreprise
Corporate purchasing card	carte d'achat
Credit manager	chef du crédit
Customer magazine	magazine promotionnel
Database marketing	mercatique informatisée
Deal	accord, négociation, transaction
Dealer	négociant
Downsizing	restructuration avec licenciement
Electronic marketing, cybermarketing	mercatique électronique
Fulfillment, market fulfillment	gestion optimale des commandes
Full integration	intégration totale
Happy hour	la bonne heure
Hot line	aide en ligne
Integrated marketing	mercatique intégrée
Knowledge management	gestion du savoir
Knowledge manager	gestionnaire du savoir
Licensing	autorisation d'exploitation
Marketable	commercialisable
Mass marketing	mercatique de masse
Mergermania	fusionite
Mobbing	harcèlement
Mystery shopper	faux client
One-call shopping	achats en un seul appel
One-stop shopping	achats en une fois
Optional	en option
Output gap	écart de production
Overshooting	surréaction, surajustement
Peg	anrage
Profit impact of marketing strategy (PIMS)	profit imputable à une mercatique stratégique (PIMS)
Prospect marketing	mercatique prospective
Relationship marketing	mercatique relationnelle
Remarketing	mercatique de relance
Sales-trader	vendeur négociateur
Serial acquirer	acquéreur en série
Single panel, single source	panel commun
Situational marketing	mercatique de comportements
Soft landing	atterrissage en douceur
Start-up	jeune pousse
Symbiotic marketing	mercatique symbiotique
Time-hotelling	bureaux à la carte, hôtellerie de bureaux
Top management	direction générale
Top management team	équipe dirigeante
Top manager	dirigeant
Trend	tendance structurelle
Unbundling	dégroupement
Up-sizing, upsizing	restructuration avec embauche
Working poor	travailleurs pauvres (les)