

COUPE FRANCOPHONE DES AFFAIRES "LE MOT D'OR" 1992

mardi 17 mars 1992 de 14 h à 15 h

SUJET

Le sujet comporte quatre parties indépendantes.

Les réponses doivent être portées sur le sujet lui-même qui sera remis au professeur en fin d'épreuve.

Identification du candidat :

Établissement :

Division :

Nom et prénom (en majuscules) :

Les organisateurs de la Coupe "LE MOT D'OR" vous remercient et vous félicitent d'affirmer, par votre participation, votre volonté d'entreprendre marquée par le souci d'une bonne maîtrise du français des affaires, condition de toute réussite professionnelle et de la compréhension des langues étrangères.

1ère partie : trouvez le mot ou l'expression dont la définition vous est donnée :

Les candidats du niveau "initiation" doivent trouver **dix** mots ou expressions, les candidats du niveau "approfondissement" **quinze**, et les candidats du niveau "spécialisation" **vingt**.

Grande surface de vente rassemblant plusieurs commerces et comprenant un parc de stationnement	
Etablissement commercial, souvent de dimension importante, offrant tout ce qui concerne le jardin	
Commerce ou ensemble de commerces spécialisés dans la vente au détail d'articles d'équipement pour la maison	
Magasin en libre service de 120 m ² à 400 m ² , consacré surtout à l'alimentation	
Petit établissement commercial de moins de 120 m ² dans lequel un personnel réduit offre des produits et services variés de nécessité courante	
Chèque préimprimé, libellé en monnaie nationale ou étrangère, d'un montant arrondi, et permettant au porteur d'être protégé contre les risques de vol	
Prospection, démarchage ou vente par voie postale	
Soutien matériel apporté, sans contrepartie directe de la part de bénéficiaire, à une oeuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général	
Soutien matériel apporté à une manifestation, à une personne, à un produit ou à une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct	
Soutien moral explicite apporté à une personne, une organisation ou une manifestation	
Projet économique élaboré par une association d'entreprises constituée selon des modalités diverses et permettant en général de bénéficier des synergies des entreprises associées	
Ensemble des actions qui ont pour objectif de prévoir ou de constater - et, le cas échéant de stimuler, susciter ou renouveler - les besoins du consommateur en telle catégorie de produits ou de services et de réaliser l'adaptation continue de l'appareil productif et de l'appareil commercial d'une entreprise aux besoins ainsi déterminés	
Système dans lequel la comptabilisation d'un élément de stock consommé se fait sur la base du prix du premier élément identique entré en stock	
Ensemble de techniques permettant d'assurer le meilleur écoulement des produits par une adaptation et une présentation des produits tenant compte des besoins des consommateurs et de divers éléments de politique commerciale	
Dosage et cohérence de l'ensemble des actions commerciales	
Spécialiste de la mercatique	
Assurance de plusieurs risques par un même contrat	
Se dit du prix entendu pour des marchandises livrées à bord d'un navire tous frais, droits, taxes et risques à la charge du vendeur jusqu'au moment où ces marchandises ont passé le bastingage du navire	
Technique de crédit dans laquelle le prêteur offre à l'emprunteur la location d'un bien, assortie d'une promesse unilatérale de vente	
Marché sur lequel des transactions donnent lieu à paiement et livraison des actifs financiers ou des marchandises à une date ultérieure	

2ème partie : remplacer, dans le texte suivant, des expressions et mots étrangers ou relevant du français par des équivalents français. Vous écrivez dans la marge de droite chaque expression ou mot retenu et son équivalent français.

Les candidats du niveau "initiation" doivent donner **dix** équivalents, les candidats du niveau "approfondissement" **vingt**, et les candidats du niveau "spécialisation" **trente**.

Paul s'arrêta dans un autocenter pour faire le plein de gas-oil avant de prendre le car ferry. Sa société, qui travaillait beaucoup à l'export, lui offrait un incentive tour à Londres. Il devait assister à trois conférences dans une business school : une sur les incoterms, une autre sur le franchising et la troisième sur les joint ventures. La traversée fut un peu plus longue que prévue à cause d'un container ship qui gênait la sortie de port. Paul en profita pour aller faire du shopping dans le duty-free shop du ferry-boat. Il n'y trouva rien d'intéressant, sinon quelques pin's pour son fils. Aussitôt après le débarquement, il échangea quelques traveller's checks dans une drive-in bank et acheta une carte routière dans un convenience store. Il devait faire un détour pour rencontrer un des executive men d'une entreprise qui avait le leadership dans son secteur et avec laquelle sa société voulait établir des relations commerciales. Il espérait que l'interview se passerait bien mais, en bon marketing expert, il ne chercherait pas à emporter un gros contrat au finish car il s'agissait surtout d'établir des relations durables entre les deux sociétés. Il devait aussi faire des achats de vêtements au look anglais pour sa femme et de produits informatiques pour son frère et il allait avoir besoin d'un timing précis de son emploi du temps pour pouvoir tout faire.

Le frère de Paul, qui était féru d'informatique, lui avait demandé de ramener un scanner qu'on ne trouvait pas encore en France à un prix discount et dont il avait besoin pour digitaliser des dessins, ainsi que deux ouvrages sur les langages de requête et les buffers. Paul n'avait pas encore de computer. Il se contentait d'une machine à écrire électrique à display et à diskette et aurait bien été incapable de distinguer une ROM d'une RAM ou le hardware du software.

Il descendit dans un hôtel dans lequel il ne restait plus de single et il prit une twin. Le patron pestait contre le no-show et se demandait s'il n'allait pas pratiquer du surbooking. Il se plaignait aussi du turnover de son personnel qui changeait sans cesse. Dans la chambre, il y avait un petit frigo avec quelques soft drinks.

3ème partie : proposez un équivalent pour au moins un des mots suivants utilisés en français et qui sont actuellement soumis à la commission de terminologie :

" PHONING " qui désigne la prospection et la vente par téléphone	
" DISKETING " qui désigne la prospection et la promotion par distribution de disquettes	
" SUSPECT " qui désigne un client possible n'ayant pas encore fait l'objet d'une prospection	
" DOWNSIZING " qui désigne le remplacement d'un système informatique centralisé (mini-ordinateur et terminaux) par un système décentralisé (micro-ordinateurs en réseau)	

4ème partie : savoir entreprendre en français :

Présentez ici (**en une dizaine de lignes**) le **projet** que vous avez préparé. Vous supposez que vous disposez d'une somme de 50 000 FF pour exercer votre goût d'entreprendre, vous décrivez les points essentiels du projet qui vous tient le plus à coeur et vous précisez l'étape que vous envisagez de franchir à l'aide de cette somme.