

COUPE DU FRANÇAIS DES AFFAIRES “ LE MOT D'OR ” 1995

mardi 21 mars 1995 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 (en majuscules) :

Prénom :

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 vocabulaire des affaires dans votre langue maternelle et en français.

1ère partie : trouvez, en français et dans votre langue, le mot ou l'expression dont la définition vous est donnée :

Les candidats du niveau “ initiation ” doivent trouver **dix** mots ou expressions (en français et dans leur langue), les candidats du niveau “ approfondissement ” **quinze**, et les candidats du niveau “ spécialisation ” **vingt**.

Titre de propriété négociable représentant une partie du capital d'une société anonyme	
Autorisation d'exploiter un brevet ou de fabriquer, vendre un produit ou un service, moyennant le paiement d'une redevance	
Espace piétonnier couvert à fonction commerciale dominante et abritant de nombreuses petites boutiques complémentaires	
Mode de financement réalisé par une entreprise à l'aide de ses propres ressources	
Montant des ventes de biens et services effectuées par une entreprise	
Vaste bureau orné de plantes où l'espace est divisé par des éléments mobiles (meubles, cloisons basses)	
Réduction exceptionnelle accordée pour tenir compte d'un défaut de qualité, de l'aspect défraîchi d'un article ou de sa non conformité à la commande	
Partie détachable d'un titre représentant le droit de son propriétaire à encaisser une somme correspondant au revenu du titre	
Niveau du stock qui déclenche, dès qu'il est atteint, l'envoi d'une commande de réapprovisionnement	
Action de réserver des places en nombre plus important que celui des places disponibles (transports, spectacles)	
Information publicitaire présentée sous la forme d'un article de presse payé par la société annonceuse	
Musique ou bruitage identifiant ou annonçant une publicité (équivalent sonore du logo)	
Dénomination, figure, ou emblème qu'on place sur la façade d'un établissement commercial pour l'individualiser et rallier la clientèle	
Discussion entre un acheteur qui veut faire baisser le prix d'un article et un vendeur	
Disque à mémoire optique, de grande capacité, sur lequel les données sont enregistrées et lues par laser	
Mémoire (dans un ordinateur) dont le contenu ne peut pas être modifié en usage normal	
Réduction habituelle accordée en considération de l'importance de la commande ou de services rendus par le client	
Intérêt perçu sur le capital initial augmenté des intérêts accumulés pendant les périodes précédentes	
Magasin en libre service dont la surface de vente est comprise entre 400 et 2500 m ²	
Partie du revenu non affectée à la consommation	

2ème partie : Remplacez, dans le texte suivant, des expressions et mots en caractères gras par des équivalents de votre langue. Écrivez dans la marge de droite chaque expression ou mot retenu et ses équivalents.

Les candidats du niveau “ initiation ” doivent donner **dix** équivalents, les candidats du niveau “ approfondissement ” **quinze**, et les candidats du niveau “ spécialisation ” **vingt**.

Un peu effrayé par les accidents survenus à des **transbordeurs** et malgré l'attrait de leurs **boutiques hors-taxes**, Lionel avait choisi de franchir la Manche par le tunnel. Pendant la traversée, il avait occupé son temps à feuilleter la **nouvelle version** d'un catalogue du **plein air** agrémenté de quelques photos de **mannequins**, tout en écoutant l'enregistrement **sur scène** du **récital** d'un **chanteur de charme** sur son **baladeur**. **L'esthétique** des articles lui parut s'améliorer d'une année sur l'autre.

Il sortit sa voiture, qu'il avait prise en **crédit-bail**, de la **navette** et mit en marche l'autoradio. C'était un appareil **de haute technologie**, à **cassette réversible**, à **affichage numérique**, avec balance et **équilibreur**.

Directeur commercial d'une grande entreprise, Lionel tendit l'oreille lorsqu'il entendit une information sur un catalogue électronique. Le **chef de file** américain de la **VPC** et quatre autres spécialistes des **commandes par correspondance** voulaient lancer un catalogue sur un **disque optique compact** qui serait proposé en **vente directe** dans des revues informatiques et en **vente groupée** par des fabricants de lecteurs de **disques compacts**. Ce catalogue serait ultérieurement diffusé sur les systèmes de télévision interactive déjà utilisés pour **la banque à domicile**, en attendant de passer sur le **réseau** d'Internet.

Après le **lèche-vitrine** traditionnel, voici le “ **lèche-écran** ” de téléviseur ou d'**ordinateur**. Vive la **télémercatique** ! Les Américains vont amasser un **savoir-faire mercatique** précieux et écrire une nouvelle **histoire d'une réussite**, pensa Lionel.

Lionel arrêta sa voiture sur le **parc de stationnement** d'un **centre commercial** pour visiter un **maxidiscompteur**. Il s'intéressa en professionnel au **marchandisage**, et notamment à la répartition des **frontales**, et se posa des questions sur la valeur du **marchéage** du distributeur.

Mais il lui fallait acheter des souvenirs. Pour sa femme, il prit une cassette vidéo au **conditionnement** flatteur qui annonçait **une sélection des meilleurs moments** de la conquête de la lune. Pour sa fille, il choisit un vêtement décoré du nom de l'équipe sportive que son entreprise **parrainait** et un **grand succès de librairie** autobiographique écrit par un **rockeur**. Son fils eut droit à un modèle réduit d'automobile en **prêt-à-monter** accompagné d'une **épinglette** du tunnel qui devait constituer un **élément indispensable** pour un collectionneur.

3ème partie : cherchez des mots nouveaux pour des concepts nouveaux. Proposez, dans chacun des cas suivants et en justifiant votre proposition, un mot, un sigle ou une expression pour désigner dans votre langue :

a) L'alliance de deux marques. Cette alliance de deux marques ou de deux entreprises pour lancer de nouveaux produits ou dynamiser des produits existants permet de partager les coûts d'une campagne publicitaire tout en accroissant son efficacité. On peut citer l'exemple de la " Clio Club Med " conjuguant l'idée de la " petite voiture avec toutes les qualités du haut de gamme " avec l'image de la qualité des prestations attachée au Club Méditerranée.

Réponse :

b) La comparaison des produits et des méthodes d'une entreprise avec ceux de ses meilleurs concurrents. Il s'agit, pour une entreprise, de comparer ses propres performances, notamment en matière de coûts de fabrication, avec celles des meilleures autres entreprises. Le but est d'adopter, en les adaptant et en les améliorant, les savoir-faire performants identifiés chez les autres. Cela peut s'appliquer à des produits, des fonctions (achats...), des sous-fonctions (livraisons, traitement des commandes...), des processus (techniques de production...).

Réponse :

c) La politique commerciale qui consiste à lancer un produit nouveau à un prix élevé. Cette pratique vise à conférer au produit une image de marque prestigieuse et à attirer une clientèle à fort pouvoir d'achat. Ces prix élevés peuvent être temporaires, des réductions successives permettant dans ce cas d'élargir progressivement la clientèle.

Réponse :

4ème partie : sachez entreprendre en français. Présentez, en une dizaine de lignes, votre propre projet de création d'entreprise ou un projet qui a été réalisé et auquel vous auriez aimé participer.