

COUPE FRANCOPHONE DES AFFAIRES “ LE MOT D'OR ” 1996

mardi 19 mars 1996 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 accentuées) :

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 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 élèves des classes de première doivent trouver **dix** mots ou expressions, les candidats élèves des classes terminales **quinze**, et les candidats élèves des classes post-baccalauréat **vingt**.

École où sont enseignées les théories et les techniques du commerce et de la gestion	
Travail à distance, loin de l'entreprise, souvent à domicile, rendu possible par l'utilisation d'outils de communication électroniques	
Ensemble des moyens informatiques et télématiques permettant d'effectuer des paiements	
Ensemble complet, et accompagné d'une documentation, de programmes informatiques commercialisés en vue d'une même application	
Boutique située dans une zone (aéroport, bateau...) où les produits vendus sont exemptés de taxes	
Magasin de vente au détail situé près du domicile des clients et vendant des produits variés de première nécessité avec des horaires d'ouverture étendus	
Navire spécialement conçu pour le transport des trains ou des véhicules automobiles et de leurs passagers d'une rive à l'autre d'un fleuve, d'un lac ou d'un bras de mer	
Professionnel qui agit en son nom personnel mais pour le compte d'autrui en matière commerciale	
Échange direct d'un bien contre un autre, sans utilisation de la monnaie	
Technique consistant à déclencher les approvisionnements et les fabrications le plus tard possible pour réduire les stocks au plus bas niveau possible	
Groupement qui cherche à exercer une pression sur les pouvoirs publics et sur l'opinion publique pour défendre les intérêts de ses membres	
Date à laquelle un paiement (ou plus généralement l'exécution d'une obligation) est exigible	
Pratique par laquelle une entreprise incite ses salariés à créer leur propre entreprise	
Grand établissement de vente présentant un assortiment étendu dans des rayons spécialisés	
Document délivré par le vendeur à l'acheteur et comportant les noms du vendeur et de l'acheteur, la quantité, le prix et la désignation des marchandises vendues	
Réduction de prix calculée sur les achats d'un client au cours d'une période déterminée et habituellement proportionnelle au montant de ces achats	
Logiciel unique composé de plusieurs applications (tableur, traitement de texte, gestion de bases de données...)	
Société dont plus de la moitié du capital social est détenu par une autre, dite " société-mère "	
Situation d'un marché sur lequel la concurrence n'existe pas du côté de l'offre car il n'y a qu'un seul vendeur	
Contrat se formant par le seul accord des volontés, sans qu'aucune condition de forme soit imposée	

2ème partie : il faut le dire en français.

Remplacez, dans le texte suivant, des expressions et mots étrangers ou relevant du français par des équivalents français. Écrivez dans la marge de droite chaque expression ou mot retenu et son équivalent français.

Les candidats élèves des classes de première doivent donner **dix** équivalents, les candidats élèves des classes terminales **quinze**, et les candidats élèves des classes post-baccalauréat **vingt**.

Pascal parcourut le shopping-mall et entra dans un superstore pratiquant le hard-discount pour acheter son équipement. Il était designer dans une entreprise qui produisait du matériel pour le body-building, le video-training et les sports indoor. Son job nécessitait de l'imagination. Pour stimuler celle-ci, et aussi pour le récompenser d'avoir initié et finalisé la mise au point d'un home-trainer new-style, son boss allait l'envoyer suivre un stage de mountain-bike organisé dans le cadre de la politique d'incentive de la firme.

Pascal observait un homme assez âgé qui semblait victime d'une shopping-fever, ou d'un obsessive-shopping, ou tout simplement des ventes en bundle. Son caddie était tellement rempli que les articles tombaient sur le sol. Un caddie-boy vint l'aider à rejoindre un des check-out équipés pour le self-scanning. Une hôtesse de caisse dut intervenir aussi car le client confondait sa carte de couponning électronique et sa carte pour stocker des points en vue d'un air-tour. Peut-être cet homme faisait-il partie d'un panel de consommateurs et allait-il, dès son retour chez lui, repasser tous ses achats au home-scanner avant de les dispatcher dans ses placards. Les commerciaux savaient exploiter le papy-boom et transformer les over-sixties en cash-cows.

Pascal sentit qu'il allait devenir un fan du home-shopping électronique qui se mettait en place. Après une campagne de teasing d'une semaine, une chaîne de téléshopping allait se lancer dans l'interactif pour répondre aux catalogues électroniques off-line (sur CD-ROM) et on-line (sur le network d'Internet) des grands mail-orders. Les clients visés n'étaient pas les couch-potatoes qui somnolent devant leur téléviseur, ni même les amateurs plus sélectifs et plus argentés du pay-per-view ou du video-on-demand, mais les propriétaires de computers qui installent un home-office, mixant leur vie professionnelle et leur vie privée dans un souci de cross-fertilization.

Cela permettra à l'utilisateur de faire du shopping virtuel, plus précisément du vidéo-shopping, et aux marketers audacieux d'amasser un know-how marketing certain. Que de chemin parcouru depuis le hard-selling téléphoné des dealers de la dernière décade ou le door-to-door de nos parents !

Au bar, Pascal prit un long-drink. La barmaid posa son shaker et lui proposa des rollmops. Sur le mur, un poster présentait plusieurs cocktails aux couleurs inattendues.

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 en français :

a) Le système particulier de troc pratiqué dans les échanges avec les entreprises chinoises. Le partenaire étranger fournit les équipements et la technologie. Le partenaire chinois le rembourse en marchandises produites grâce à ce matériel. Le partenaire étranger commercialise alors les produits sur le marché international. Par exemple, un constructeur d'automobiles installe en Chine une usine "clés en main" pour fabriquer de petites voitures et forme le personnel local. Il est payé en voitures qu'il vend dans d'autres pays que la Chine.

Réponse :

b) L'application à la mercatique des techniques électroniques. Les progrès de l'électronique et de l'informatique trouvent un champ d'application de plus en plus étendu dans les activités commerciales. Certaines de ces applications sont déjà bien connues. D'autres ont encore, pour peu de temps, un caractère futuriste. Citons les lecteurs de codes-barres, la prise de commande par courrier électronique (Minitel), le paiement par cartes bancaires, les catalogues sur réseau télématique ou disque optique, la délivrance automatique de bons de réduction aux caisses, les chariots équipés d'un ordinateur à écran tactile relié à des bornes interactives, les étiquettes électroniques, les cartes à puces accumulant des points de réduction...

Réponse :

c) Le cadre commercial gérant une famille de produits. Il s'agit d'un cadre, généralement de haut niveau, à qui est dévolue la responsabilité de gérer une famille de produits depuis la sortie des usines de fabrication jusqu'à la sortie des caisses en magasin. Le distributeur lui confie la tâche de dialoguer avec les fournisseurs, et même d'établir un partenariat avec ceux-ci. Cela correspond à une évolution du métier d'acheteur qui devient d'abord un vendeur. Il doit prendre en charge l'étude des consommateurs, l'analyse des ventes, le merchandising, les actions promotionnelles, l'analyse des résultats catégoriels...

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.