

COUPE DU FRANÇAIS 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) :

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**.

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 : 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**.

Pascal parcourut la **galerie marchande** et entra dans une **grande surface** pratiquant le **maxidiscompte** pour acheter son équipement. Il était **stylicien** dans une entreprise qui produisait du **matériel pour le culturisme**, l'**entraînement télévisuel** et les **sports en salle**. Son **boulot** nécessitait de l'imagination. Pour stimuler celle-ci, et aussi pour le récompenser d'avoir assuré **le lancement et la mise au point** d'un **banc de musculation nouveau style**, son **patron** allait l'envoyer suivre un stage de **vélo tout terrain** organisé dans le cadre de la **politique de stimulation** de la firme.

Pascal observait un homme assez âgé qui semblait victime d'une **fièvre d'achat**, ou d'un **manie d'achat**, ou tout simplement des **ventes par lot**. Son **chariot** était tellement rempli que les articles tombaient sur le sol. Un **aide-client** vint l'aider à rejoindre une des **caisses de sortie** équipées pour **l'encaissement en libre service**. Une **hôtesse de caisse** dut intervenir aussi car le client confondait **sa carte de couponnage électronique**, sa **carte de crédit** et sa carte pour accumuler des points en vue d'un **voyage en avion**. Peut-être cet homme faisait-il partie d'un **jury de consommateurs** et allait-il, dès son retour chez lui, **enregistrer** tous ses achats avec sa **scannette** personnelle. Les **commerciaux** savaient exploiter le **pépé-boum** et transformer les **personnes du troisième âge** en **vaches à lait**.

Pascal sentit qu'il allait devenir partisan de **l'achat à domicile** électronique qui se mettait en place. Après une campagne **d'aguichage** d'une semaine, une chaîne de **téléachat** allait se lancer dans **l'interactif** pour répondre aux **catalogues électroniques autonomes** (sur **disques optiques compacts**) et **en ligne** (sur le **réseau** d'Internet) des grands **vendeurs par correspondance**. Les clients visés n'étaient pas les **télespectateurs passifs** qui somnolent devant leur téléviseur, ni même les amateurs plus sélectifs et plus argentés de la **télévision à péage** ou des **films vidéo sur commande**, mais les propriétaires d'**ordinateurs** qui installent un **bureau à domicile**, mélangeant leur **vie professionnelle** et leur vie privée dans un souci de **synergie**.

Cela permettra à l'utilisateur de faire du **lèche-vitrines** virtuel, plus précisément du **vidéoachat**, et aux **mercaticiens** audacieux d'amasser un **savoir-faire mercatique** certain. Que de chemin parcouru depuis la **vente agressive** téléphonique des **revendeurs** de la dernière décennie ou le **porte-à-porte** de nos parents !

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) 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.