

COUPE DU FRANÇAIS DES AFFAIRES « LE MOT D'OR » 2008

Jeudi 20 mars 2008 de 14 h à 15 h

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 vocabulaire des affaires dans votre langue maternelle et en français.

SUJET

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

1^{ère} 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'utilisation par une entreprise de son site sur la Toile comme un point de vente à part entière. Il s'agit, au lieu de se contenter de transposer le catalogue sur le site, d'y recréer l'univers chaleureux d'une boutique classique avec mise en scène des produits, animations et offres de services adaptés aux internautes afin d'en faire un espace de vente suffisamment convivial pour favoriser l'achat d'impulsion.

Réponse :

b) Les petits modules interactifs téléchargeables que l'utilisateur peut mettre en œuvre sur son téléphone mobile, son ordinateur ou son site sur la Toile. Généralement gratuits, parce que financés par la publicité, ils peuvent remplir une fonction utile (calculatrice, calendrier, horloge, informations, météo, cours de la Bourse, pense-bête, traducteur, etc.) ou ludique (galerie de photos, conseil musical, blague du jour, etc.)... et contenir parfois des logiciels malveillants.

Réponse :

c) L'usage par le client d'un automate de caisse qui lui permet d'établir sa facture et de payer ses achats. Ce système se répand rapidement car il est intéressant pour le distributeur, dont il réduit les frais de personnel, et pour le client, car il diminue les files d'attente aux heures d'affluence en permettant d'ouvrir de nouvelles lignes de caisses en plus des caisses traditionnelles. Il permet en outre d'afficher une image d'innovation technique auprès de la clientèle.

Réponse :

2^{ème} 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, les candidats du niveau « approfondissement » **quinze**, et les candidats du niveau « spécialisation » **vingt**.

aboutissement favorable d'une négociation entre deux ou plusieurs parties	
dénomination unique à caractère universel qui permet de localiser un document sur Internet et qui indique le chemin pour y accéder (exemple : http://www.culture.gouv.fr/culture/dglf/accueil.htm)	
logiciel conçu pour détecter les virus et les vers et, le cas échéant, les éliminer ou suggérer des remèdes.	
appareil portatif de reproduction sonore et éventuellement d'enregistrement, muni d'un casque à écouteurs, que l'on peut utiliser en se déplaçant	
carburant constitué de dérivés industriels tels que les gaz, alcools, éthers, huiles et esters obtenus après transformation de produits d'origine végétale ou animale	
calculatrice électronique de petite dimension	
carte de paiement remise par les entreprises à certains de leurs salariés pour régler leurs frais professionnels	
personne responsable, dans une entreprise, de la gestion d'un produit ou d'un groupe de produits	
logiciel apparemment inoffensif, installé ou téléchargé sur un ordinateur et au sein duquel a été dissimulé un programme malveillant qui peut par exemple permettre la collecte frauduleuse, la falsification ou la destruction de données.	
compagnie aérienne dont l'offre commerciale repose principalement sur les tarifs les plus bas possible, obtenus en réduisant les coûts d'exploitation, notamment ceux qui sont liés aux conditions d'utilisation des appareils et aux services proposés aux passagers	
ensemble d'installations hôtelières et d'équipements de loisirs aménagés en un lieu par un même promoteur	
rapport qui rend compte à l'ensemble des acteurs concernés de l'activité d'une entreprise, considérée du point de vue des relations humaines, de la morale professionnelle et des effets sur l'environnement	
vendeur qui sollicite la clientèle à son domicile	
responsable de haut niveau dans une entreprise	
acteur économique qui commercialise des produits ou des services exclusivement sur Internet	
technique de fraude visant à obtenir des informations confidentielles, telles que des mots de passe ou des numéros de cartes de crédit, au moyen de messages ou de sites usurpant l'identité d'institutions financières ou d'entreprises commerciales	
réunion destinée à rendre compte d'une opération pour faire le point sur sa réalisation et ses résultats, et éventuellement décider de la suite à donner	
travail sur l'aspect extérieur d'un produit industriel en vue d'un résultat esthétique s'accordant aux impératifs fonctionnels et commerciaux	
technique de vente faisant appel à des arguments adaptés à la personne de l'acheteur	
ensemble de prestations de service (transport, hébergement, restauration, visites, excursions, distractions, etc.) proposé à prix fixe par un organisateur de voyages ou de séjours	

3^{ème} partie : dites-le dans votre langue.

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 son équivalent.

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

Quentin, **directeur de la mercatique** d'un fabricant d'appareils électroménagers, quitta le **salon professionnel** qu'il venait de visiter et se dirigea vers un **centre automobile** pour faire le plein de **biogazole**, acheter un **éthylomètre** et faire vérifier ses **sacs gonflables** et son **ABS (antiblocage de sécurité)**. Il était devenu très prudent depuis qu'un **aquaplanage** avait failli lui faire renverser un **motard**. Son **patron** lui avait **donné ses instructions** la veille car il devait rencontrer le soir un **cadre de direction** d'une entreprise de l'**agroalimentaire** pour lui proposer une **alliance de marques** portant sur une série d'appareils courants (**mélangeur, batteur, grille-pain...**) auxquels des **stylistes** habiles avaient donné un **aspect de haute technicité** pour qu'ils aient l'apparence de produits **haut de gamme** destinés aux **privilegiés**.

Grâce au service de **veille au marché** que Quentin, très **à l'écoute du client**, avait mis en place pour détecter à temps les nouvelles motivations d'achat, notamment en cas d'**achat plaisir**, le **chef de produit** avait pu faire adapter en **temps réel** l'**esthétique** des produits pour occuper ce **créneau mercatique**. La valeur unitaire des articles ne justifiait pas le **démarchage téléphonique** ou le **porte-à-porte**. Utilisateur lui-même de la **Toile**, Quentin avait eu l'idée d'un **aguichage** par **bouche-à-oreille électronique** sur les **forums**. Il avait chargé de l'opération l'**administrateur du site sur la Toile** de l'entreprise, **fouineur** et **spécialiste du bouche-à-oreille** pendant ses loisirs. Les nouveaux appareils étaient ainsi devenus les **produits vedettes**, les **porte-drapeaux** et les **vaches à lait** de l'entreprise, sans recours à la **vente agressive** et aux **avantages chocs**.

L'entreprise de Quentin pratiquait le **commerce en ligne** avec une **clientèle d'internautes** et avait recouru à la **délocalisation**. Elle n'était cependant pas devenue un simple **distributeur en ligne** mais était une **entreprise traditionnelle acclimatée à la Toile**. En attendant sa voiture, il entra dans un magasin spécialisé qui avait la réputation d'être un **maxidiscompteur** et même un **casseur de prix**. Il fut étonné de trouver un de ses appareils dans un **emplacement promotionnel** avec une **vidéo promo** bien faite, mais à un prix qui sentait la **vente à perte**. Ce n'était pas bon pour l'**image** de l'entreprise. Jouant au **faux client**, il interrogea un **assistant de clientèle** sur les autres appareils. Il fut rassuré car leurs prix relevaient plus du prix en **trompe-l'œil** que du vrai **prix réduit**.

4^{ème} partie : pour chacun des 2 mots suivants du français des affaires, choisissez (en mettant une croix dans la case correspondante) l'origine étymologique qui vous semble être la bonne :

& (dit « et commercial », esperluette ou perluète) :

- et (latin) : même sens qu'en français
- épeler et pirouette (français) : jeu de mot enfantin
- perna et sphærule (latin) : jambe et petite sphère
- ète (français) : dernière lettre de l'alphabet

Marché :

- marka (francique) : poids, monnaie
- Mercurius (latin) : dieu du commerce
- mercatus (latin) : commerce, foire
- markôn (francique) : piétinement

b) 5^{ème} partie : sachez entreprendre en français. Présentez, en une vingtaine de lignes, votre propre projet de création d'entreprise ou un projet qui a été réalisé et auquel vous auriez aimé participer.