



## **APFA - ACTIONS POUR PROMOUVOIR LE FRANÇAIS DES AFFAIRES**

Sous le patronage de la Délégation générale à la langue française et aux langues de France

*"Pour l'amour des mots,  
Le bonheur d'entreprendre,  
L'avenir de chaque culture."*

*Le Président  
Jean Marcel Lauginie*

# **LETTRE DU FRANÇAIS DES AFFAIRES n° 81 (mai 2003)**

## **Les travaux terminologiques**

L'officialisation annoncée pour l'automne 2002 (LFA n° 76) de la 11ème liste, toujours attendue en décembre 2002 (LFA n° 79), se fait encore désirer au printemps 2003 !

Une bonne nouvelle cependant : la 11ème liste devrait comporter non pas 110 termes (LFA n° 70) mais près de 140, ce qui serait exceptionnel et explique sans doute les nombreuses et difficiles navettes entre l'Académie française, la Commission générale de terminologie et notre Commission spécialisée.

Nous avons émis le vœu que, dès qu'une trentaine de termes sont acceptés, ils constituent une liste publiée au Journal Officiel. Cela éviterait de bloquer plus d'une centaine de termes pour quelques termes qui prennent les navettes et les inévitables embouteillages terminologiques.

Les groupes de travail en matière économique et financière sont toujours aussi actifs : après le bouclage de la 12ème liste, la 13ème liste est déjà bien avancée.

Nous vous proposons de dévoiler plus complètement, aux ajustements près, cette 12ème liste lancée elle aussi dans les navettes depuis octobre 2002.

Évoquée dès juin 2001 (LFA n° 70), nous l'avons présentée pour partie dans la LFA n° 74, puis dans les LFA n° 78 et 79. En voici un plus large extrait :

**Cocounage**, *repli douillet sur le foyer*, pour "cocooning"

**Compte global**, *compte qui regroupe toutes les opérations avec un client*, pour "global account"

**Directeur de la fiscalité**, *personne chargée de gérer la fiscalité dans une entreprise*, pour "tax manager"

**Échanges entre entreprise et administration en ligne (EAL)**, *ensemble des transactions électroniques entre une entreprise et une administration, pour "business-to-administration, (B-to-A, B2A)"*

**Échanges entre entreprises et consommateurs en ligne (ECL)**, *ensemble des transactions électroniques entre une entreprise et un particulier, pour "business-tu-consumer, business-to-customer, (B2C, B-to-C), business-to-consumer commerce, B2C-commerce"*

**Échanges interentreprises en ligne (EIL)**, *ensemble des transactions électroniques entre entreprises, pour "business-to-business, business-to-business commerce, business-to-business transactions, (B-tu-B, B2B)"*

**Encart**, *dépliant contenant des bons de réduction, inséré dans des périodiques ou distribué directement au consommateur, pour "free-standing insert (FSI)"*

**Enclave résidentielle**, *zone résidentielle fermée, réservée à une population aisée et répondant à des critères élevés de sécurité et de confort, pour "gated community"*

**Extension de marque**, *technique commerciale consistant à appliquer à un nouveau produit un nom de marque connue, pour "brand stretching"*

**Formation au groupe**, *technique de formation visant à promouvoir le travail en équipe, pour "action learning"*

**Gagnant-gagnant**, *qualifie le résultat d'une négociation favorable à chacune des parties, pour "win-win"*

**Gestion du capital client (GCC)**, *stratégie destinée à placer le client et son potentiel au cœur des préoccupations de l'entreprise, pour "customer-value management (CVM)"*

**Indice de pouvoir d'achat**, *ratio indiquant les possibilités d'achat (biens, services) en fonction des revenus, pour "buying power index, purchasing power index"*

**Management de centre-ville (MCV)**, *coordination du développement et de l'animation des activités de centre-ville, particulièrement dans le domaine commercial, pour "town center management (EU)", "town centre management (GB)"*

**Manager de centre-ville**, *responsable du développement et de l'animation des activités de centre-ville, particulièrement dans le domaine commercial, pour "town center management (EU)", "town centre management (GB)"*

**Marge de manœuvre**, *moyens dont dispose l'entreprise pour lui permettre de réagir aux variations de son environnement, pour "organizational slack"*

**Marque en ligne**, *marque présente sur l'internet, pour "e-brand", ("e-marque" est un terme impropre)*

**Notoriété**, *degré de réputation d'une marque, d'une enseigne ou d'une entreprise, pour "share of mind"*

**Numéros préférés**, *liste de numéros de téléphone des interlocuteurs favoris d'un abonné, pour "calling circle"*

**Optimisation de catalogue**, *mode d'élaboration d'un catalogue fondé sur la meilleure combinaison entre l'attente de la clientèle et la rentabilité de l'entreprise, pour "catalogue mix"*

**Partage du savoir, échange entre les membres du personnel des connaissances essentielles au fonctionnement et à l'essor de l'entreprise, pour "knowledge sharing"**

**Place de marché, site d'échange d'informations sur un domaine d'activité déterminé, pour "market place"**

**Prévisionniste, spécialiste chargé dans une entreprise d'anticiper les orientations du marché, pour "trend scout" et "forecast analyst"**

**Point de couverture brute (PCB), mesure utilisée dans les plans de médias correspondant au produit du nombre moyen d'occasions de voir un message publicitaire par le pourcentage de personnes pouvant être amenées à le voir, pour "gross-rating point (GRP)"**

**Responsable de la confidentialité, personne chargée dans une entreprise de la protection des données personnelles stockées dans les fichiers informatisés, pour "chief privacy officer (CPO)"**

**Technique de pointe, dernier état de la technique tenant compte des avancées les plus récentes, pour "high tech"**

**Vente croisée, technique commerciale qui consiste pour une entreprise à vendre les produits d'une autre entreprise et réciproquement, pour "cross-selling"**

**Vente incitative, méthode de vente par laquelle le vendeur incite le client à dépasser le prix qu'il s'était fixé pour l'achat d'un produit, pour "up-selling"**

## **Déjà, la nouvelle édition des chiffres-clefs du commerce**

Brochure de référence, avec ses remarquables pages de terminologie des affaires.

*Disponible dans chaque région auprès des CICOM (Centres d'information et de communication du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie). Vous pouvez également la recevoir en renvoyant le bulletin ci-joint.*

## **Vos suggestions du printemps 2003**

Que proposez-vous comme équivalents pour :

"2 store shopper" (client fidèle à deux magasins de même taille) ?

"2 format shopper" (client fidèle à deux magasins de taille différente) ?

"press kit" ?

"attention marketing" ?

"respect marketing" ?

[Bulletin de réponse](#)

[Retour à la présentation de la lettre](#)  
[Retour au sommaire général](#)