

COUPE DU FRANÇAIS DES AFFAIRES "LE MOT D'OR" 1992

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 et prénom (en majuscules) :

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, condition de toute réussite professionnelle et de la compréhension des langues.

1ère partie : trouvez 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**.

Grande surface de vente rassemblant plusieurs commerces et comprenant un parc de stationnement	
Etablissement commercial, souvent de dimension importante, offrant tout ce qui concerne le jardin	
Commerce ou ensemble de commerces spécialisés dans la vente au détail d'articles d'équipement pour la maison	
Magasin en libre service de 120 m ² à 400 m ² , consacré surtout à l'alimentation	
Petit établissement commercial de moins de 120 m ² dans lequel un personnel réduit offre des produits et services variés de nécessité courante	
Chèque préimprimé, libellé en monnaie nationale ou étrangère, d'un montant arrondi, et permettant au porteur d'être protégé contre les risques de vol	
Moyen de communication publicitaire par voie postale	
Soutien matériel apporté, sans contrepartie directe de la part de bénéficiaire, à une oeuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général	
Soutien matériel apporté à une manifestation, à une personne, à un produit ou à une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct	
Soutien moral explicite apporté à une personne, une organisation ou une manifestation	
Projet économique élaboré par une association d'entreprises constituée selon des modalités diverses et permettant en général de bénéficier des synergies des entreprises associées	
Ensemble des actions destinées à détecter les besoins et à adapter en conséquence et de façon continue la production et la commercialisation	
Système dans lequel la comptabilisation d'un élément de stock consommé se fait sur la base du prix du premier élément identique entré en stock	
Ensemble de techniques permettant d'assurer le meilleur écoulement des produits par une adaptation et une présentation des produits tenant compte des besoins des consommateurs et de divers éléments de politique commerciale	
Dosage et cohérence de l'ensemble des actions commerciales	
Spécialiste de la mercatique	
Assurance de plusieurs risques par un même contrat	
Se dit du prix entendu pour des marchandises livrées à bord d'un navire tous frais, droits, taxes et risques à la charge du vendeur jusqu'au moment où ces marchandises ont passé le bastingage du navire	
Technique de crédit dans laquelle le prêteur offre à l'emprunteur la location d'un bien, assortie d'une promesse unilatérale de vente	
Marché sur lequel des transactions donnent lieu à paiement et livraison des actifs financiers ou des marchandises à une date ultérieure	

2ème partie : remplacez, dans le texte suivant, des expressions et mots en caractères gras par des équivalents de votre langue. Vous 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" **vingt**, et les candidats du niveau "spécialisation" **trente**.

Paul s'arrêta dans un **centre auto** pour faire le plein de **gazole** avant de prendre le **transbordeur**. Sa société, qui travaillait beaucoup à **l'exportation**, lui offrait un **voyage de stimulation** à Londres. Il devait assister à trois conférences dans une **école de commerce et de gestion** : une sur les **conditions internationales de vente**, une autre sur le **franchisage** et la troisième sur les **coentreprises**. La traversée fut un peu plus longue que prévue à cause d'un **navire porte-conteneurs** qui gênait la sortie du port. Paul en profita pour aller faire du **lèche-vitrines** dans la **boutique hors taxes** du transbordeur. Il n'y trouva rien d'intéressant, sinon quelques **épinglettes** pour son fils. Aussitôt après le débarquement, il échangea quelques **chèques de voyage** dans une **station banque** et acheta une carte routière dans une **bazarette**. Il devait faire un détour pour rencontrer un des **cadres de direction** d'une entreprise qui **était chef de file** dans son secteur et avec laquelle sa société voulait établir des relations commerciales. Il espérait que **l'entrevue** se passerait bien mais, en bon **mercaticien**, il ne chercherait pas à emporter un gros contrat **à l'arraché** car il s'agissait surtout d'établir des relations durables entre les deux sociétés. Il devait aussi faire des achats de vêtements **à la mode** anglaise pour sa femme et de produits **informatiques** pour son frère et il allait avoir besoin d'un **minutage** précis de son emploi du temps pour pouvoir tout faire.

Le frère de Paul, qui était féru d'informatique, lui avait demandé de ramener un **numériseur** qu'on ne trouvait pas encore en France à un prix **réduit** et dont il avait besoin pour **numériser** des dessins, ainsi que deux ouvrages sur les **langages d'interrogation** et les **mémoires tampons**. Paul n'avait pas encore **d'ordinateur**. Il se contentait d'une machine à écrire électrique à **écran de visualisation** et à **disquette** et aurait bien été incapable de distinguer une **mémoire morte** d'une **mémoire vive** ou le **matériel** du **logiciel**.

Il descendit dans un hôtel dans lequel il ne restait plus de **chambre pour une personne** et il prit une **chambre pour deux**. Le patron pestait contre la **défaillance des clients** et se demandait s'il n'allait pas pratiquer de la **surréservation**. Il se plaignait aussi de la **rotation** de son personnel qui changeait sans cesse. Dans la chambre, il y avait un petit frigo avec quelques **boissons non alcoolisées**.

3ème partie : "marketing" éducatif et mercatique éducative .

"Le marketing éducatif consiste à valoriser les compétences de l'école" lit-on dans le compte rendu d'un salon régional qui s'est tenu en octobre 1991. Cette volonté de promotion "franglaise" de l'offre éducative n'est qu'à moitié satisfaisante. A partir de la définition de la mercatique, **vous expliquez en cinq lignes ce que devrait être une véritable *mercatique éducative*.**

4ème partie : savoir entreprendre en français :

Présentez ici (**en une dizaine de lignes**) le **projet** que vous avez préparé. Vous supposez que vous disposez d'une somme de 50 000 francs français pour exercer votre goût d'entreprendre, vous décrivez les points essentiels du projet qui vous tient le plus à coeur et vous précisez l'étape que vous envisagez de franchir à l'aide de cette somme.