



BUSINESS FRENCH

par

Peter DUNN

et

Alfred FONTENILLES

Illustrations de J.-L. Goussé



B.P. 25

**94431 Chennevières-sur-Marne Cedex
FRANCE**

FOREWORD

This book is aimed at all those who have already learnt the vocabulary and essential mechanisms of everyday language and wish to tackle, with confidence, the world of business from a French standpoint.

In order to make this book more attractive, we have chosen to introduce the vocabulary and expressions belonging to this particular field by following the career paths of two young graduates, products of different educational systems: a *grande école*, which has no equivalent in the Anglo-Saxon world, and the university. The gradual integration of our heroes, Anne and Frédéric, in the corporate world seemed to us to be the best way to achieve an authentic and coherent presentation of the language of business. There is a third character, Georges, a senior executive who has climbed the ladder thanks to hard work and internal promotion and who plays an important part in the ending to our story. Through his example, we wanted to illustrate a third path which can lead to responsibilities and which is being widened by the constant development of continuing education.

The chapters which make up this book are based on perfectly realistic discussions which bring the story to life.

A BOOK ABOUT LANGUAGE OR ABOUT BUSINESS?

Without claiming to take the place of a management textbook, we have attempted to make the main techniques accessible to the uninitiated, even if, at times, we have simplified them to the extreme in order not to detract from the overall comprehension.

Indeed, we felt that our objective – to supply the learner with the necessary tools to gain a sufficient degree of operational command – required an **understanding of business terminology in context**. It is obviously that much easier to remember the translation of words like “balance sheet” or “profit and loss account” when one has grasped their meaning in one’s own language.

FRENCH, THE FRENCH-SPEAKING WORLD AND EUROPE

The choice of a multinational company, headquartered in a predominantly French-speaking country is not gratuitous. Its purpose is to demonstrate that the language of business is not a strictly Franco-French area. There are the immediate neighbours (Switzerland and Belgium), Quebec, across the Atlantic, and numerous countries in the Near and Middle East. We have also taken care, whenever it was possible, to place the dialogues in a European and international context. The business world is becoming a global village, divided only by time zones.

The recordings of the dialogues and the comprehension exercises bring out the differences of pronunciation. By listening carefully and repeatedly, the listener will be able to sharpen his perception of the main differences in the sounds of vowels and consonants.

HOW IS THE BOOK PRESENTED?

Each of the **forty chapters** comprises:

- a **dialogue in French** together with its translation in English. (For the idiomatic expressions, we have avoided word-for-word translation in favour of an equivalent expression, further from the original but closer to the real meaning).

- some **notes** in English explain or complement the vocabulary or information introduced by the dialogue.

- a **document** in French is used to illustrate, shed light on or develop the subject dealt with in the dialogue.

- a **“point de repère”** in English – indicated by the symbol  – adds an interesting cultural dimension, statistical or anecdotal, to give the learner a better understanding of the French-speaking corporate world.

- **practice exercises** of various kinds are proposed:

- * **comprehension**: formulating the answers to the questions asked by using a complete sentence – written or oral – inspired by the dialogue.

- * **translation**: from English into French, in order to facilitate the assimilation of vocabulary, expressions or constructions presented in the chapter.

* vocabulary tests: with blanks or limited choice.

* true or false

* applications: they range from the writing of CVs, letters, memos or reports, to more specific exercises linked with the interpretation and the use, in context, of the documents and financial statements. They require on the part of the reader greater adaptability, more reflection or common sense.

Each exercise has its solution on the opposite page:

- possible – but not only – answer to the questions asked,
- translation using the vocabulary of the chapter concerned, or
- “suggested” answer for the exercises of a more subjective nature.

You should not hesitate to repeat all these exercises in order to check your acquisition and the speed of your reflexes. Do not allow yourself to be discouraged by those applications which require you to draft something in writing. For one thing, you will not be penalised and for another, they will train you to face up to real situations, such as looking for a job, for example, or to acquire quickly a sufficient level of operational command.

• Finally, in order to bring a lighter touch after the exercises, a box presents some food for thought in the form of quotations or advice on how to act in certain situations.

This format is the same in each chapter.

To conclude, an English-French glossary covering all the terms used in the book, will enable you to do two things:

* to find the meaning of certain, often technical, words or expressions, appearing in the documents or certain exercises but not explained in specific notes.

* to use this book to go from English to French, without resorting to any other reference work.

So now you are ready to get to know Anne, Frédéric and Georges and the many other characters they meet in various situations.

The authors wish to express their thanks to Patricia Cicoella of *Société Générale*, Cannes, for her help and advice in the drafting of some documents and to *Air France* for kindly allowing Géal personnel to travel on its domestic and international lines.

Thanks also to Catherine Père and Sébastien Dunn for their *coup de main*.

CONTENTS

I FOREWORD

II CHAPTERS

1	Jeunes diplômés	1
2	L'autre voie	11
3	L'entretien	23
4	Jeune femme cadre	35
5	Les premiers pas	47
6	Profession vendeur	59
7	Un conflit social	69
8	Portrait d'un autodidacte	81
9	Le client est roi	91
10	La banque, partenaire privilégié	103
11	Usine portes ouvertes	113
12	La tournée	123
13	La gestion des ressources humaines	133
14	Changement de cap	143
15	Le déjeuner d'affaires	155
16	Le langage des chiffres	167
17	Sa majesté l'ordinateur	181
18	Responsable export	193
19	Secrétaire ou assistante ?	205
20	Initiation à la finance internationale	215
21	Recherche, développement... et espionnage	227
22	Négociier à l'étranger	239

23	Étude de marché	251
24	Investir en bourse	263
25	Pour réussir le marketing mix	275
26	Ouverture à l'est	285
27	La publicité, mode d'emploi	295
28	Le contrôle de qualité	305
29	La gestion du risque	317
30	L'écologie incontournable	329
31	Le verdict du marché	341
32	Stratégie internationale	353
33	Un mariage de raison	365
34	Le conseil d'administration	377
35	Les Confiseries strasbourgeoises : état des lieux	389
36	La vie à cent à l'heure	401
37	Conseil en entreprise	413
38	La diversification	425
39	RES	437
40	Le mérite récompensé	447

III DOCUMENTS

1	L'enseignement supérieur en France : les deux voies	5
2	Offre d'emploi	17
3	Lettre de la Direction des ressources humaines	29
4	Organigramme Général	41
5	Les différents types d'entreprises en France	53
6	La vente	65
7	Les syndicats	75
8	La formation professionnelle continue	85
9	La distribution	97
10	Principales activités bancaires	109

11	Plan de l'usine Géral de Dijon	119
12	Compte-rendu d'activité	129
13	Le chef du personnel est mort. Vive le DRH.	139
14	Le marketing	149
15	Les habitudes alimentaires des Français	161
16	Géral France, Compte de résultat	173
	Bilan	175
17	L'informatique	187
18	Le commerce international	199
19	Commande de fournitures de bureau	209
20	Mémorandum interne	221
21	Pourquoi la recherche ?	233
22	Le commerce international	245
23	Questionnaire d'étude de marché	257
24	Les marchés boursiers en France	269
25	Le marketing mix et la fixation des prix	281
26	L'Europe des quinze	289
27	La publicité	301
28	Le contrôle de qualité	311
29	Attention, danger !	323
30	Lettre de félicitations	335
31	Le contrôle de la publicité	347
32	Les concentrations	359
33	Le Canada	371
34	Le pouvoir dans une société anonyme	383
35	Répartition du capital des Confiseries strasbourgeoises	395
36	Mémorandum interne	407
37	Les sociétés de personnes	419
38	Du baby-boom au papy-boom	431
39	Financement du RES et ventilation du capital de la Compagnie financière des Confiseries strasbourgeoises (CFCS)	443
40	Extrait de presse (<i>les Échos d'Alsace</i>)	453

IV "POINTS DE REPÈRE"

1	The business elite	6
2	"A farewell to arms"	18
3	CDD or CDI? Well actually, CIE.	30
4	<i>Cadre</i>	42
5	The cost of social protection	54
6	Phoning France from another country	66
7	A striking situation!	76
8	Money and the French	86
9	"À votre service !"	98
10	Map of France	110
11	Some women are more equal than others!	120
12	Adding fuel to the flames!	130
13	Food, body and language	140
14	(Points of) etiquette	150
15	Driven from drink	162
16	The chart of accounts	174
17	Do not speak <i>franglais</i> !	188
18	Tourism: a growth sector	200
19	" <i>La secrétaire est morte, vive l'assistante !</i> "	210
20	Beware of time differences!	222
21	Economic war	234
22	Image and stereotypes	246
23	In your opinion...	258
24	Glossary for the small investor	270
25	The many faces of marketing	282
26	The role of the European Union (EU)	290
27	Television viewers and advertising	302
28	<i>In vino veritas</i>	312
29	Futures markets	324
30	Green,... with envy	336

31	Politics and advertising	348
32	The marriage business	360
33	<i>Fran(ca)cophonie</i>	372
34	Corporate governance	384
35	It's (still) a man's world	396
36	Status symbols	408
37	Starting up a company	420
38	Diversification or specialisation?	432
39	More acronyms	444
40	A happy end...?	454

V USEFUL APPLICATIONS

*	Curriculum vitae (CV)	33
*	Classified advertisement	424

VI MAPS

*	Map of France	110
---	---------------	-----

VII VOCABULARY (English-French)

CHAPITRE 1

Jeunes diplômés

Anne vient de terminer avec succès sa troisième et dernière année à l'École supérieure de commerce. Avec ses amis Pierre et Sophie, de la même promotion qu'elle, elle discute projets d'avenir autour d'un expresso à la cafèt' de l'école. (1)(2)(3)

1. **Anne** (*tout sourire*) : Eh bien, le monde s'offre à nous maintenant !
2. **Pierre** : Pas encore pour moi, car les hommes, eux, n'échappent pas au service militaire. (4)
3. **Sophie** : Je ne m'en fais pas pour toi. Je sais que tu t'arrangeras pour le faire dans les meilleures conditions possibles.
4. **Pierre** : En effet. J'ai été pistonné par un oncle ! Je pars en coopération à l'étranger. Mais à ce stade, je n'ai encore aucune idée de mon point de chute. Après mon service, je n'aurais rien contre une formation complémentaire aux États-Unis – type MBA – si je trouve les fonds nécessaires. (5)(6)
5. **Anne** : Ça n'est pas évident, compte tenu du coût des études, surtout dans les meilleures universités. Et toi, Sophie, où en es-tu ?
6. **Sophie** : J'ai l'esprit plutôt indépendant. Vous avez eu souvent l'occasion de vous en rendre compte ! C'est pourquoi j'aimerais créer ma propre entreprise de relations publiques. C'est un créneau toujours très porteur qui demande peu de capital de départ. J'avais aussi envisagé la publicité, mais c'est difficile d'y démarrer de rien. (7)

NOTES

- (1) **École supérieure de commerce (ESC)** : one of twenty or so French Business Schools offering a three-year degree in business and management. Students must normally study for two years in "preparatory classes" after their *baccalauréat* and then pass a competitive entrance examination. These schools are part of the *Grandes Écoles* system and are traditionally managed by Chambers of Commerce and Industry.

Graduation

Anne has just successfully completed her third and final year in a business school. She and her friends, Pierre and Sophie, fellow students in the same year as she is, are discussing their plans for the future over an espresso in the school's cafeteria.

1. **Anne** (smiling happily): The world's our oyster now!
2. **Pierre**: Not for me yet, since there's no avoiding national service for us men.
3. **Sophie**: There's no need to worry about you. I know that you'll manage to do it in the best possible conditions.
4. **Pierre**: That's right. My uncle has been pulling strings for me! I'm going to do voluntary service overseas. But for the time being, I still haven't the faintest idea of where I'll end up. After my service, I wouldn't mind continuing my studies in the USA - an MBA for example - if I can raise enough money.
5. **Anne**: It's not easy, given the cost of the tuition fees, especially in the best universities. What about you, Sophie ? How far have you got?
6. **Sophie**: I'm rather independent-minded. You've often had the chance to appreciate that fact! That's why I'd like to start up my own PR firm. It's still an excellent opportunity niche which doesn't require too much initial investment. I also contemplated advertising, but it's difficult to start from scratch.

NOTES (suite)

- (2) **promotion** : a group of students entering an institution of higher education in the same year. Year group, class.
- (3) **cafèt'** : (student language) abbreviation of *cafétéria*. Often written *Kfèt*.
- (4) **service militaire** : the most common form of French national service, lasting ten months. *Service national* was compulsory for all males aged eighteen, but with the possibility of deferment. It is in the process of being phased out, and people who were eighteen on or after January 1, 1997 are not required to do it. (See Chapter 2, Note 5 and *Point de repère*).
- (5) **(être) pistonné** : (familiar), to benefit from the support (*piston*) and assistance of someone influential in order to obtain some sort of favour (job, etc.). *Pistonner quelqu'un* : to pull strings for someone.
- (6) **coopération** : an alternative form of French national service, created in 1965. The *coopérant* carries out (during 16 months) a cultural or technical mission in a developing country (See Chapter 2, Note 5).
- (7) **créneau** : market for a specific product (good or service). Small part of the overall market; (market) niche, opportunity or gap.

CHAPITRE 1

7. **Anne** : Tu pourras profiter du carnet d'adresses que tu t'es constitué en travaillant au bureau des élèves. C'est aussi un point du CV que les futurs employeurs apprécient. Ils y voient une marque de dynamisme et d'esprit d'entreprise. (8)(9)
8. **Sophie** : Je pense que je le mérite, car j'ai consacré beaucoup de temps à diverses activités étudiantes – souvent au détriment de mes résultats aux examens, je m'empresse de le dire....! Mais parle-nous un peu de tes propres projets. Connaissant ton esprit méthodique, je suis sûre que tu as déjà établi ton plan de carrière. (10)
9. **Anne** : Je n'en suis pas encore là. Mon responsable de stage marketing qui est chef de produit chez Géral m'a proposé d'entrer dans son équipe. J'ai beaucoup appris avec lui, mais j'aimerais bien élargir mon expérience...
10. **Pierre** (*l'interrompant*) : Sophie a raison. Tu m'as l'air de savoir ce que tu veux.
11. **Anne** : Quel mal y a-t-il à ça ? Dans un premier temps, je voudrais m'orienter vers la gestion des ressources humaines. C'est peut-être le meilleur moyen – ou le plus rapide – d'être confronté aux réalités pas toujours drôles de la vie d'une entreprise.
12. **Sophie** : Comment vas-tu t'y prendre ?
13. **Anne** : J'ai répondu à plusieurs annonces parues dans *l'Express* et dans le bulletin de l'association des anciens et j'ai déjà eu trois entretiens par l'intermédiaire du bureau Carrières de l'école. Enfin, j'ai écrit directement au DRH de Géral en me recommandant de mon responsable de stage. Maintenant, comme Pierre, j'attends avec impatience des réponses favorables ou du moins des convocations à des entretiens ou même à des tests. (11)
14. **Pierre** : Y a-t-il un secteur qui t'attire plus qu'un autre ?
15. **Anne** : Mes trois stages m'ont permis de me familiariser avec l'agro-alimentaire, la banque et la distribution. Mais je reste ouverte à toute proposition, pourvu que j'y trouve un moyen de m'épanouir.
16. **Pierre** (*un peu ironique*) : Ton enthousiasme m'impressionne. En attendant, je vous invite à venir prendre un pot chez moi !

7. **Anne:** You'll be able to take advantage of the address book you built up by working on the Students' Union committee. It's also a detail which future employers appreciate on a CV. They see it as the sign of a dynamic, enterprising applicant.
8. **Sophie:** I think I deserve it, because I devoted a lot of time to various student activities - often to the detriment of my exam results, I hasten to add...! But tell us about your own plans. Knowing your methodical nature, I'm sure you've already established your career plan.
9. **Anne:** I haven't got that far yet. My marketing placement director, who is a product manager with G  nal, offered to take me into his team. I learnt a lot with him but I'd like to widen my experience...
10. **Pierre (interrupting her):** Sophie's right. You seem to know what you want.
11. **Anne:** What's wrong with that? I'd like to work in human resources to start with. Maybe that's the best way - or the quickest - to learn to come to grips with the sometimes tough realities of corporate life.
12. **Sophie:** How are you going to go about it?
13. **Anne:** I've replied to several ads in the *Express* and in the Alumni Association's newsletter and I've already had three interviews through the School's Career Office. And then I've written to G  nal's DHR giving my placement director's name as a reference. Like Pierre, I'm now waiting impatiently to receive some offers or at least to be invited for some interviews, or tests even.
14. **Pierre:** Is there any industry which attracts you particularly?
15. **Anne:** My three placements have enabled me to get to know the food industry, banking and distribution. But I'd accept any offer, provided I can find a way to achieve fulfilment.
16. **Pierre (a little ironically):** I'm impressed with your enthusiasm. Meanwhile, let me invite you to my place for a drink!

NOTES (suite)

- (8) **bureau des élèves** : group of students elected, after an often 'lively'(!) campaign, to organise and coordinate various extra-curricular activities for their fellow students in ESCs.
- (9) **CV** : curriculum vitae, résumé. In French, as in (British) English, the acronym is more common than the full expression.
- (10) **résultats aux examens** : the students most active in extra-curricular activities have the (sometimes unjustified) reputation of being poor performers in examinations.
- (11) **DRH** : *directeur des ressources humaines*. In English : Director of Human Resources (DHR).

L'enseignement supérieur en France : les deux voies

L'élève français désirant poursuivre ses études au niveau supérieur doit d'abord réussir son baccalauréat à la fin de sa dernière année de lycée (la classe de terminale). Mais à partir de ce moment-là, il a le choix entre deux voies : l'université ou les grandes écoles. Ces dernières se sont spécialisées traditionnellement dans des domaines plus directement liés au monde du travail (écoles d'ingénieur ou de gestion), alors que l'université, outre la médecine, la pharmacie ou le droit, offrait toute la gamme, des humanités aux sciences.

Si le baccalauréat ouvre la porte de l'université, ce diplôme n'est pas suffisant pour entrer dans une grande école. Pour cette deuxième voie il faut encore passer deux ans (normalement) en classe préparatoire avant d'être reçu à un concours d'entrée comportant des épreuves écrites et orales. Cette première différence est importante, car elle reflète une attitude divergente vis-à-vis de la sélection : les grandes écoles en font une garantie de la qualité de leurs diplômés alors que l'université est ouverte (en principe) à tout bachelier.

Dans le domaine des études de gestion, on assiste actuellement à une concurrence accrue entre les écoles supérieures de commerce (dites *ESC* ou *Sup de Co*) et les universités, avec leurs diplômes spécialisés (maîtrises, DESS, DEA, etc.). Concurrence parfois difficile, lorsqu'on sait que les ESC vivent en grande partie de leurs frais de scolarité (relativement élevés) alors que l'université pratique la quasi-gratuité des études.

Le tableau qui suit donne les équivalences (officielles ou non) entre les diplômes ESC et ceux de quelques systèmes universitaires, dont celui de la France.

	FRANCE <i>Grandes Écoles</i>	FRANCE <i>Université</i>	ROYAUME-UNI <i>Université</i>	ÉTATS-UNIS <i>Université</i>
Année 6	Mastère spécialisé	Doctorat	PhD	MBA 2
Année 5	ESC 3	DEA/DESS	MBA	MBA 1
Année 4	ESC 2	Maîtrise	BA/BSc 4	Bachelor's 4
Année 3	ESC 1	Licence	BA/BSc 3	Bachelor's 3
Année 2	Classes préparatoires 2	DEUG 2	BA/BSc 2	Bachelor's 2
Année 1	Classes préparatoires 1	DEUG 1	BA/BSc 1	Bachelor's 1
Année 0	Baccalauréat	Baccalauréat	GCE 'A' Levels	High-school graduation



The business elite

The top management of the largest French companies, both public and private, has long been a preserve (*chasse gardée*) for the graduates of elite institutions like *École Polytechnique*, also known as X, or the *École Nationale d'Administration (ENA)* which has given birth to a new breed of leaders, the *énarques*. The latter have become so pervasive in politics (producing two presidents of the republic in 25 years) and in business that the word *énarchie* was coined to describe their new power.

A study of France's hundred largest companies shows that *énarques* and *polytechniciens* (some combine the two degrees) still dominate their leadership, closely followed by graduates of prestige business schools such as *HEC (Hautes Études Commerciales)*, *ESCP (École Supérieure de Commerce de Paris)* and *INSEAD (Institut Européen d'Administration des Affaires)*.

The self-made man (*le self-made man* !) remains much of an exception at those levels. If he has made it to the top, it is most of the time because he has founded the company himself.

This elitism is compounded by male chauvinism (*machisme*). It has gradually diminished in the past 20 years but still prevails in some industrial sectors. It is important to note that *École Polytechnique* or *HEC* did not become coeducational until 1972!

CHAPITRE 1

EXERCICES

Compréhension



Read the dialogue carefully. Answer the following questions using complete sentences:

1. Où a lieu la discussion entre Anne et ses deux amis, Pierre et Sophie ? 2. Que veut dire Anne quand elle annonce que le monde s'offre à eux ? 3. Pourquoi Pierre ne se sent-il pas concerné par la remarque d'Anne ? 4. Pierre va-t-il faire un service militaire traditionnel ? 5. Souhaite-t-il entrer dans la vie active dès la fin de son service ? 6. Sera-t-il facile pour Pierre de financer ses études aux États-Unis ? 7. Pourquoi Sophie veut-elle créer tout de suite sa propre entreprise ? 8. Comment justifie-t-elle son choix d'une entreprise de relations publiques ? 9. Pour quelle raison Anne préfère-t-elle s'orienter d'abord vers la gestion des ressources humaines ? 10. Comment s'y prend-elle pour trouver son premier emploi ?

Traduction

1. For a male student in France, there's no avoiding national service. 2. He managed to get someone to pull strings for him. 3. I'll never be able to raise enough to pay the tuition fees in one of the best universities. 4. When I've finished my MBA, I'd like to start up my own company. 5. PR can be an excellent opportunity niche if you have a well-filled address book. 6. Unfortunately, some students think that future employers will be more impressed with student activities than with exam results. 7. A dynamic, enterprising student will know how to make the best possible use of his CV. 8. I've applied for the post of product manager which was advertised in the *Economist*. 9. You can give the name of your former DHR as a reference. 10. My placements enabled me to get to know several different industries, but I'd still like to widen my experience.

Application

Look at Anne's CV carefully. Fill in the blanks, using the following words :

accueil, caissière, célibataire, clientèle, concours, couramment, diplômée, écoles, étrangères, Finistère, naissance, nationalité, option, planche, pratique, prénom, préparatoire, professionnelle, série, supérieures

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Elle a lieu à la cafétéria de l'école, autour d'un expresso. 2. Après leur vie d'étudiants, l'aventure de leur vie professionnelle commence. 3. Parce qu'il est obligé, en tant qu'homme, de faire son service militaire. 4. Non. Il va partir en coopération à l'étranger, grâce au piston de son oncle. 5. Non, pas vraiment. Il aimerait obtenir une formation complémentaire, type MBA, aux États-Unis. 6. Ce n'est pas évident, d'après Anne, parce que les études coûtent cher, surtout dans les meilleures universités. 7. Parce qu'elle a l'esprit indépendant. Elle n'a pas envie de travailler pour quelqu'un d'autre. 8. C'est un créneau toujours très porteur qui requiert peu de capital de départ. 9. Elle considère que c'est peut-être le meilleur moyen – ou le plus rapide – d'être confronté aux réalités de la vie d'entreprise. 10. Elle a répondu à plusieurs annonces parues dans les journaux. Elle a aussi écrit directement au DRH de Gérald en se recommandant de son directeur de stage.

Translation

1. En France, un étudiant n'échappe pas au service national / militaire. 2. Il s'est arrangé pour que quelqu'un le pistonne. 3. Je ne pourrai jamais trouver les financements nécessaires pour couvrir le coût de mes études dans une des meilleures universités. 4. Après mon MBA, j'aimerais créer ma propre entreprise. 5. Les relations publiques peuvent représenter un créneau très porteur si votre carnet d'adresses est bien rempli. 6. Malheureusement, certains étudiants pensent que les activités étudiantes impressionneront les futurs employeurs plus que les résultats aux examens. 7. Un étudiant possédant dynamisme et esprit d'entreprise saura tirer le meilleur parti de son CV. 8. J'ai répondu à l'annonce parue dans l'*Economist* pour le poste de chef de produit. 9. Vous pouvez vous recommander de votre ancien DRH. 10. Mes stages m'ont permis de me familiariser avec plusieurs secteurs différents, mais j'aimerais tout de même élargir mon expérience.

Y a-t-il en France une religion du diplôme ? Sans doute. Certains se plaignent même que c'est devenu une "secte".

CHAPITRE 1

Curriculum Vitae

Nom : THIBAUD
(1.)
Date et lieu de (2.) : le 14 décembre 1974, Brest, (3.)
Domicile : 157 avenue de Paris, 78000 Versailles
Situation de famille : (4.)
(5.) : Française

Études et diplômes

1984-91 : Études secondaires Lycée La Bruyère, Versailles
Baccalauréat, (6.) scientifique

1991-96 : Études (7.)
1991-93 : Classe (8.) aux Grandes (9.) de Commerce, Lycée Louis Le Grand, Paris. Admise 21^e sur 350 au (10.) d'entrée de l'École Supérieure de Commerce de Lyon
1993-96 : École Supérieure de Commerce de Lyon
Juin 1996 : (11.) ESC Lyon, option marketing

Stages et expérience (12.)

Juillet 1992 : Assistante d'animation, Bureau Information Jeunesse, Versailles
Août 1993 : Hôtesse d'(13.), Hôtel Mercure, Annecy (Haute-Savoie)
Juillet-août 1994 : Stage exécutant comme (14.) à l'hypermarché Carrefour, Antibes (Alpes Maritimes)
Juillet-août 1995 : Stage à l'étranger : relations (15.), Société Générale, Hong-Kong
Janvier-mars 1996 : Stage d'(16.), Direction du marketing, Géal France SA, Paris-La Défense

Langues (17.)

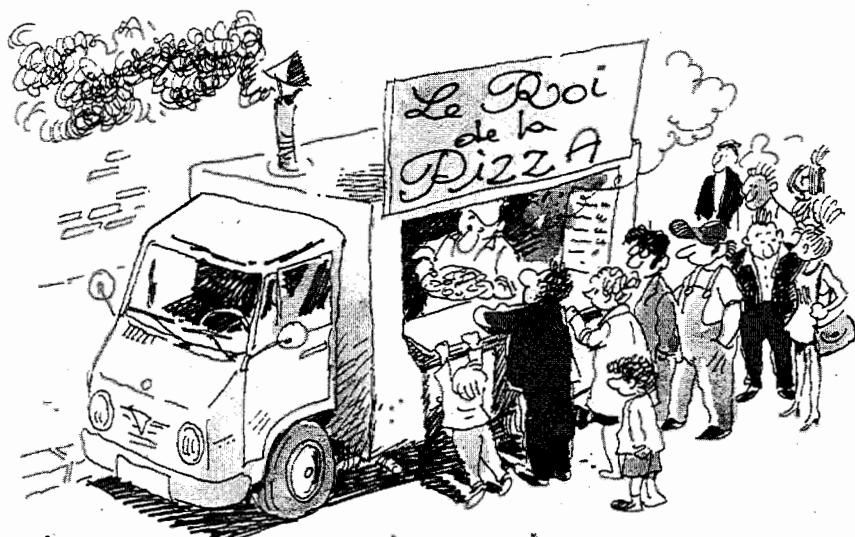
Anglais : lu, parlé et écrit (18.)
Espagnol : lu, parlé et écrit
Allemand : bonnes notions de base mais manque de (19.)

Autres activités

Loisirs : Lecture (romans policiers et aventures)
Sports : Volley ball, (20.) à voile, natation
Centres d'intérêt : Photographie amateur, informatique

Application

1. prénom
2. naissance
3. Finistère
4. célibataire
5. nationalité
6. série
7. supérieures
8. préparatoire
9. écoles
10. concours
11. diplômée
12. professionnelle
13. accueil
14. caissière
15. clientèle
16. option
17. étrangères
18. couramment
19. pratique
20. planche



C'EST UN CRENEAU TOUJOURS TRÈS PORTEUR QUI
DEMANDE PEU DE CAPITAL DE DÉPART.

L'autre voie

Au même moment, à la terrasse d'un café du Quartier latin. Frédéric, diplômé de Paris IV (Licence LEA et DESS de commerce international) est assis en face de Sébastien, un camarade de fac rencontré par hasard sur le Boul' Mich'. (1)(2)(3)(4)

1. **Sébastien :** Ça fait un bout de temps qu'on ne s'était pas vus. Qu'est-ce que tu devenais ?
2. **Frédéric :** Je faisais mon service comme CSNE dans une entreprise française à Ottawa. J'y ai passé seize mois. (5)
3. **Sébastien :** Tu n'as pas dû t'ennuyer !
4. **Frédéric :** Ça, c'est sûr ! Le Canada est merveilleux, malgré le froid en hiver, et c'est un pays d'une étonnante variété. Sans parler de tout ce que j'ai appris sur le plan professionnel. Mon anglais est maintenant aussi bon que mon allemand.
5. **Sébastien :** On ne pourra pas dire de toi, comme de la plupart des Français, que tu es imperméable aux langues étrangères ! (6)
6. **Frédéric :** J'espère les utiliser au plus vite dans ma future carrière. Pour le moment, c'est l'action sur le terrain qui me tente, et en particulier la vente. Je pense que j'ai les qualités pour ça. Je suis Lion, tu sais. En outre, je n'ai pas d'attaches et je suis prêt à voyager. (7)

NOTES

- (1) **Paris IV :** the name commonly given to the Paris-Sorbonne University, specialising in literature, the arts and the humanities.
- (2) **LEA :** *langues étrangères appliquées*. Applied languages, for vocational purposes. One of the two fields of language study in French universities, the other being *langues et civilisations étrangères (LCE)*.
- (3) **DESS :** *diplôme d'études supérieures spécialisées*. A one-year (post)graduate degree, created in 1974, awarded by French universities in fields of applied studies which lead directly to professional life.

The other route

At the same time, on the terrace of a café in the Latin Quarter. Frédéric, a graduate of Paris IV University (bachelor's degree in applied languages and postgraduate diploma in international trade) is sitting opposite Sébastien, a fellow student, whom he had bumped into by chance on the Boulevard Saint-Michel.

1. **Sébastien:** It's been a long time since we saw one another. What have you been up to?
2. **Frédéric:** I was doing my national service with a French company in Ottawa. I spent sixteen months over there.
3. **Sébastien:** You must have had a great time!
4. **Frédéric:** You bet! Canada's marvellous, even if it's cold in winter, and it's a country with amazing variety. Not to mention everything I learned from a professional point of view. My English is now as good as my German.
5. **Sébastien:** No-one will be able to say that you're impervious to foreign languages, like most French people!
6. **Frédéric:** I hope to make use of them as quickly as possible in my future career. For the time being, I'm tempted by action in the field, and particularly selling. I think I have the necessary qualities. I'm Leo, you know. What's more, I have no ties and I'm ready to travel.

NOTES (suite)

- (4) **Boul' Mich :** (student language) contraction of **Boulevard Saint-Michel**, a famous street in the Latin Quarter of Paris. The *Quartier latin* derived its name from the frequent use of Latin in this quarter, synonymous with university teaching.
- (5) **CSNE :** *coopérant du service national en entreprise*. Another form of French national service. The *coopérant* puts his professional skills to use by working for 16 months in the overseas division of a French company.
- (6) **imperméable :** literally, waterproof or impermeable, but also, more figuratively, impervious. The French generally consider themselves (rightly or wrongly) as being poor at foreign languages.
- (7) **Je suis Lion :** it is common in France to hear people allude to the (alleged) traits of character associated with their sign of the zodiac - even if they don't really believe in astrology!

CHAPITRE 2

7. **Sébastien** : J'ai toujours pensé que tu avais la vente dans le sang !
8. **Frédéric** : Peut-être à cause de mon grand-père paternel qui était épicier et de mes racines méditerranéennes, bien que je sois né ici, où mes parents sont installés depuis longtemps. Mais assez parlé de moi. Tu dois avoir des tas de choses à me raconter ?
9. **Sébastien** : Ce n'est pas très brillant. J'ai été réformé à cause de ma mauvaise vue. (8)
10. **Frédéric** : En somme, tu as eu de la chance d'entrer sur le marché du travail tout de suite après la fac. (9)
11. **Sébastien** (*d'un ton désabusé*) : Oui c'est une façon de voir les choses. En fait, j'ai obtenu un contrat à durée déterminée dans les services administratifs d'une compagnie d'assurance. Mais ça n'a pas été facile. (10)
12. **Frédéric** : C'est une branche en pleine expansion.
13. **Sébastien** : C'est sûr. Malheureusement, je n'y suis pas resté assez longtemps pour en profiter. La gestion des dossiers se fait maintenant par ordinateur, ce qui conduit à la suppression de nombreux emplois. Dernier entré, premier sorti ! Résultat : mon CDD n'a pas été renouvelé et depuis six mois je cherche un nouveau job. Pour le moment, je subsiste avec mon allocation-chômage et quelques petits boulots à droite et à gauche. Je mange toujours au resto-U et Dieu merci, je n'ai pas de souci pour me loger. Mes parents ont un petit appartement à Paris et je l'occupe avec ma sœur qui fait des études de médecine. (11)(12)
14. **Frédéric** : Ça ne doit pas être facile...

7. **Sébastien:** I always thought you had selling in your blood!
8. **Frédéric:** Maybe because of my grandfather on the paternal side, who was a grocer, and my Mediterranean roots. Even if I was born here, where my parents have been living for ages. But enough of me. You must have loads of things to tell me.
9. **Sébastien:** Things aren't too brilliant. I was declared unfit for national service because of my poor eyesight.
10. **Frédéric:** All in all, you were lucky to be able to enter the job market straight after university.
11. **Sébastien (*blasé*):** Yes, that's one way of looking at things. In fact, I managed to get a temporary work contract in the administrative department of an insurance company. But it wasn't easy.
12. **Frédéric:** That's a booming sector.
13. **Sébastien:** Quite true! Unfortunately, I didn't stay there long enough to take advantage of it. The files are now managed by computer and that has caused many jobs to be lost. Last in, first out! Consequently, my temporary contract was not renewed, and for the last six months, I've been looking for a new job. For the moment, I'm surviving thanks to my unemployment benefit and a few odd jobs here and there. I always eat at the university refectory and thank goodness, I don't have to worry about accommodation. My parents have a small flat in Paris, and I share it with my sister who's studying medicine.
14. **Frédéric:** Not easy, eh...?

NOTES (suite)

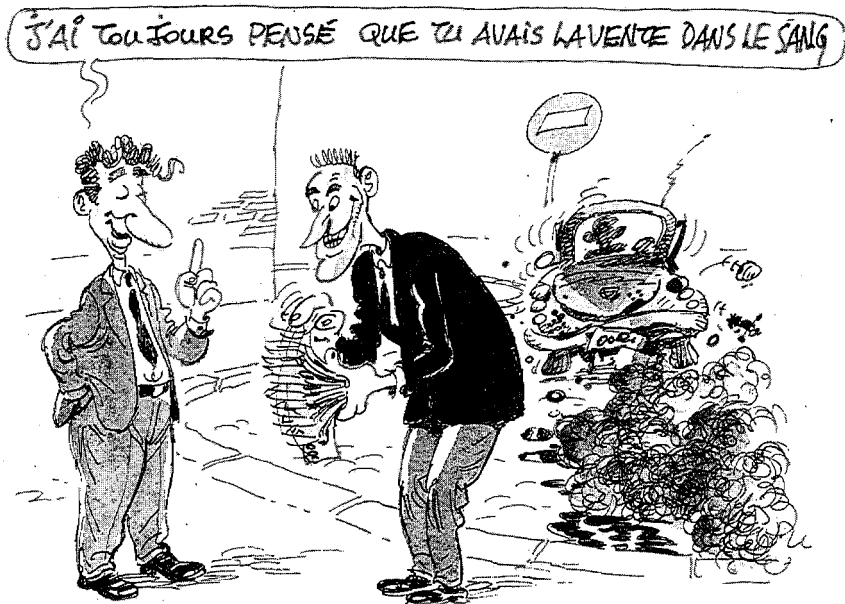
- (8) **réformé** : (to be) declared unfit for military service for medical reasons.
- (9) **fac** : (student language) contraction of *faculté*.
- (10) **contrat à durée déterminée (CDD)** : a work contract offering employment for a specified length of time, very popular with employers in times of economic uncertainty.
- (11) **allocation chômage** : unemployment benefit paid by the State.
- (12) **resto-U** : (student language) contraction of *restaurant universitaire* (university refectory). Sometimes just called the *RU*, pronounced as one word.

CHAPITRE 2

- 15. Sébastien** (*l'air surpris et agacé*) : Pourquoi ? Je m'entends très bien avec ma sœur.
- 16. Frédéric** : Ce n'est pas ce que je voulais dire. Je parlais de ta situation précaire. Je me mets à ta place.
- 17. Sébastien** : Oh, excuse-moi ! Je suis vraiment sur les nerfs. Enfin, c'est décidé. Il faut que ça change. Je me suis inscrit à plusieurs concours d'entrée dans la fonction publique, pour lesquels je me prépare activement. Ce que je voudrais avant tout, c'est avoir une situation stable sans souci du lendemain. **(13)**
- 18. Frédéric** : Je te comprends, mais j'ai du mal à m'imaginer, moi, dans la peau d'un fonctionnaire. (*Faisant un signe au garçon*) L'addition s'il vous plaît !

Ne soyez pas rebuté par l'apparente indifférence qui est la façade du citadin. Si vous faites le premier pas, vous aurez très souvent une bonne surprise : les Français sont aimables... mais ils le cachent !

15. **Sébastien** (*looking surprised and annoyed*): Why? I get on very well with my sister.
16. **Frédéric**: That's not what I meant. I was talking about your unstable situation. I can imagine what it must be like.
17. **Sébastien**: Oh, I'm sorry! I'm really on edge. Still, my mind is made up. Things must change. I've enrolled for several competitive entrance exams for the civil service, for which I'm busy preparing. What I'd like most of all is to have a stable position, without having to worry about tomorrow.
18. **Frédéric**: I can understand you, but I find it hard to imagine myself as a civil servant. (*Calling the waiter*) The bill, please!



NOTES (suite)

- (13) **concours d'entrée ... fonction publique** : admission into the French civil service is through competitive exams at all levels.

Offre d'emploi

Regardez bien l'exemple d'offre d'emploi ci-dessous. Vous remarquerez qu'elle est construite selon le schéma suivant :

*présentation de l'entreprise,
profil du candidat "idéal",
description du poste à pourvoir.*

Bien sûr, l'ordre de ces trois éléments peut varier d'une offre à l'autre.

Les Confiseries du Mesnil SA

Nous sommes une vieille PME familiale (80 MF¹ – 100 personnes), en pleine expansion. Déjà bien implantés sur le marché français, nous souhaitons exporter nos produits sur les marchés espagnol et portugais et cherchons un(e):

ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E) EXPORT

Jeune diplômé(e) ESC ou équivalent, débutant(e) ou avec une première expérience. Vous avez effectué une partie de vos études dans une université étrangère, vous êtes fortement motivé(e) par la vente et le challenge. Bien sûr, vous parlez couramment l'espagnol et également, de préférence, l'anglais et/ou le portugais.

Rattaché(e) directement au directeur commercial, votre mission sera dans un premier temps de prospecter le marché ibérique, et ensuite de développer et de fidéliser une clientèle (essentiellement GMMP² et GMS³). Votre rémunération et votre carrière seront à la mesure de vos ambitions.

Nous vous remercions d'adresser votre candidature (lettre, CV et prétentions) aux **Confiseries du Mesnil, Béatrice Dubuisson, 61 rue Villebois-Mareuil, 93157 Le Blanc-Mesnil Cedex.**

1. millions de francs
2. grands magasins, magasins populaires
3. grandes et moyennes surfaces



“A farewell to arms”

In this Chapter, we find Frédéric and Sébastien discussing their respective experiences of *Service National*. This obligation, seen as an enriching challenge by some and a waste of time by others, dates back to the *loi Jourdan* (05/09/1798!). Each year, all young people (men only, of course!) of a certain age group were conscripted into the army for a given period of time.

Over nearly two centuries, however, many changes have been made to this spell of conscription, with other forms of service than *service militaire* being introduced. Frédéric's *CSNE* is an example of this.

But Frédéric and Sébastien were among the last lucky (or unlucky) young men to be faced with this obligation. On 28/05/96, President Chirac announced the biggest change ever made: the scrapping of compulsory national service as from 1997 for young people born on or after 01/01/79. Instead, military service was to become voluntary and the French army completely professional as from 2002.

One obligation will remain however: the *appel de préparation à la défense*. This one-day introduction into the principles of the nation's defence, which will take place in France's *collèges* and *lycées*, is designed to preserve the necessary link between the nation and its defence.

This time, however, the girls will not get off so lightly! Starting in the autumn of 1998, eighteen-year-old males will have to answer the “call”; in 2002 it will be the turn of seventeen-year-old females.

CHAPITRE 2

EXERCICES

Compréhension



Read the dialogue carefully. Answer the following questions using complete sentences :

1. Frédéric sort-il d'une grande école ? 2. Avec qui discute-t-il à la terrasse d'un café ? 3. Est-ce que Frédéric a effectué un service militaire ordinaire ? 4. Que pense Frédéric du Canada ? 5. Peut-on dire de Frédéric qu'il est, comme la plupart des Français, imperméable aux langues étrangères ? 6. Professionnellement, qu'est-ce qui tente Frédéric ? 7. Pourquoi Sébastien n'a-t-il pas fait de service militaire ? 8. Est-ce que Sébastien a trouvé un travail facilement ? 9. Pourquoi Sébastien ne travaille-t-il plus dans cette compagnie ? 10. Est-ce que Sébastien est tenté comme Frédéric par l'action sur le terrain ?

Traduction

1. I bumped into her by chance opposite that new café on the Boulevard Saint-Germain. 2. I haven't been back to Canada for more than eighteen months. 3. It is often said of the English that they are impervious to foreign languages. 4. She is tempted by selling, but I don't think she really has the necessary qualities. 5. It's easier to travel when you have no family ties. 6. My grandfather has been living in Paris for years, but you can still notice his Mediterranean roots when he talks! 7. Girls don't have to do their national service, so they can enter the job market much earlier. 8. Many jobs have been lost in insurance, because of the increasing use of computers. 9. You'd be on edge too, if you had to get by on unemployment benefit and odd jobs. 10. I've been working in the Civil Service for six months, and at least I no longer have to worry about tomorrow.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Non, il a utilisé l'autre voie : il est diplômé de l'université. 2. Il discute avec Sébastien, un camarade de fac, rencontré par hasard. 3. Non, il a passé 16 mois comme CSNE dans une entreprise française à Ottawa au Canada. 4. Il pense que c'est un pays merveilleux et d'une étonnante variété, malgré le froid en hiver. 5. Non, car il parle l'anglais aussi bien que l'allemand. 6. C'est l'action sur le terrain, et surtout la vente. 7. Parce qu'il a été réformé en raison de sa mauvaise vue. 8. Non, il a eu du mal à obtenir un contrat à durée déterminée dans les services administratifs d'une compagnie d'assurance. 9. L'informatisation dans la gestion des dossiers a conduit à la suppression de nombreux emplois. Dernier entré, Sébastien a été le premier à sortir. 10. Non, il aspire avant tout à avoir une situation stable sans souci du lendemain, de préférence dans la fonction publique.

Translation

1. Je l'ai rencontrée par hasard en face de ce nouveau café sur le Boulevard Saint-Germain. 2. Ça fait plus de dix-huit mois que je ne suis pas retourné au Canada. 3. On dit souvent des Anglais qu'ils sont imperméables aux langues étrangères. 4. Elle est tentée par la vente, mais je ne pense pas qu'elle ait vraiment les qualités pour ça. 5. Il est plus facile de voyager quand on n'a pas d'attaches familiales. 6. Mon grand-père habite Paris depuis des années, mais on remarque toujours ses racines méditerranéennes lorsqu'il parle. 7. Les filles n'effectuent pas de service national ; elles peuvent ainsi entrer beaucoup plus tôt sur le marché du travail. 8. Beaucoup d'emplois ont été supprimés dans les assurances à cause d'une informatisation croissante. 9. Tu serais sur les nerfs aussi, si tu devais subsister grâce à l'allocation-chômage et aux petits boulots. 10. Je travaille depuis six mois dans la fonction publique et au moins, je n'ai plus le souci du lendemain.

CHAPITRE 2

Application

Look at the following letter of application (in reply to the job offer in the Document). Fill in the blanks, using the following words:

parue, également, PJ, Dijon, métier, complémentaire, diplômée, attention, entretien, scolarité, agréer, souhaiterais, relever, recherche, madame, suite, semestre, distinguées, stages, commerciale

Magali Marques
30 allée des Myosotis
21000 Dijon

(1.), le 15 septembre 199.

Les Confiseries du Mesnil
à l'(2.) de Béatrice Dubuisson
61 rue Villebois-Mareuil
93157 Le Blanc-Mesnil Cedex

(3.),

(4.) à votre annonce, (5.) dans le *Figaro économie* de cette semaine, je (6.) poser ma candidature pour le poste d'attachée (7.) export.

(8.) de l'Ecole Supérieure de Commerce de Dijon (Promotion 199.), option Marketing / Vente, je suis actuellement à la (9.) d'un premier emploi. Vous verrez, cependant, sur mon CV, ci-joint, que j'ai effectué deux (10.) (chez *Kraft France* et chez *Amora*), qui m'ont bien préparée au (11.) de la vente, aussi bien en France qu'à l'étranger.

Tout au long de ma (12.), j'ai étudié l'espagnol et l'anglais, et je parle (13.) le portugais, mes parents étant d'origine portugaise. J'ai passé le deuxième (14.) de ma troisième (et dernière) année (d'ESC) à l'Université Catholique de Lisbonne.

C'est pour ces raisons que je me sens tout à fait apte à (15.) le défi que vous proposez. Je reste à votre entière disposition pour tout renseignement (16.).

En espérant avoir l'occasion de vous convaincre lors d'un (17.), je vous prie d'(18.), Madame, l'expression de mes salutations (19.).

Magali MARQUES

(20.) : CV

Application

1. Dijon
2. attention
3. madame
4. suite
5. parue
6. souhaiterais
7. commerciale
8. diplômée
9. recherche
10. stages
11. métier
12. scolarité
13. également
14. semestre
15. relever
16. complémentaire
17. entretien
18. agréer
19. distinguées
20. PJ

L'entretien

Dans une tour de la Défense, le bureau de M. Quéré, DRH de Géal France SA, filiale française d'une multinationale suisse, un des leaders mondiaux de l'agro-alimentaire. (Un coup discret à la porte) (1)(2)

1. **M. Quéré :** Entrez !
2. **Mlle Lavergne :** Monsieur le Directeur, Monsieur Ancel vient d'arriver.
3. **M. Quéré :** Il est à l'heure : un bon point pour lui. Avez-vous préparé son dossier ?
4. **Mlle Lavergne :** Oui, Monsieur. Il est dans la chemise bleue sur votre bureau. Voici votre courrier.
5. **M. Quéré :** Merci. Faites entrer ce jeune homme. *(Elle ressort. Frédéric entre, costume sombre, cravate discrète, attaché-case).* Bonjour monsieur. Asseyez-vous, je vous prie. Votre curriculum vitae a attiré mon attention, et en particulier votre connaissance de quatre langues étrangères.
6. **Frédéric :** J'en suis heureux et flatté. Mais, pour être franc, mon espagnol et mon italien ont besoin d'être rafraîchis.
7. **M. Quéré :** J'ai cru comprendre que vous vous intéressiez à tout ce qui touche au secteur alimentaire.
8. **Frédéric :** En effet. Pendant mon CSNE au Canada, j'ai été chargé du suivi des négociations concernant l'exportation de céréales et l'importation de canne à sucre des Antilles. (3)
9. **M. Quéré :** Deux des denrées de base qui entrent dans nos différentes fabrications... Je note aussi que vous avez fait du démarchage par téléphone.

The interview

A tower block in the Défense district of Paris. The office of Mr Quéré, DHR for Géal France SA, the French subsidiary of a Swiss multinational, one of the world leaders in the food industry. (A discreet knock on the door)

1. **Mr Quéré:** Come in!
2. **Ms Lavergne:** Mr Ancel has just arrived, sir.
3. **Mr Quéré:** He's on time: that's a point in his favour. Have you prepared his file?
4. **Ms Lavergne:** Yes, sir. It's in the blue folder on your desk. Here's your mail.
5. **Mr Quéré:** Thank you. Show the young man in. *(She goes out. Enter Frédéric, dark suit, discreet tie, attaché case)* Hello. Do sit down. Your CV attracted my attention, and especially your ability to speak four foreign languages.
6. **Frédéric:** I'm very pleased, and flattered. But to be quite frank, my Spanish and my Italian need brushing up.
7. **Mr Quéré:** From what I gathered, you're interested in everything to do with the food industry.
8. **Frédéric:** That's right. During my national service in Canada, I was in charge of monitoring negotiations about exporting grain and importing sugar cane from the West Indies.
9. **Mr Quéré:** Two of the basic commodities we use for our various products. I also notice that you've prospected by telephone.

NOTES

- (1) **(quartier de) la Défense :** new, (principally) business quarter in the west of Paris, built over a period of about 30 years from the late 1950s to the late 1980s. Half of France's top 20 companies are headquartered there.
- (2) **SA : société anonyme.** The French equivalent of a public limited company (UK) or public corporation (US). Its shares can be traded freely.
- (3) **Antilles :** West Indies. Archipelago separating the Atlantic from the Caribbean Sea.

CHAPITRE 3

10. **Frédéric** : C'était pendant ma dernière année de fac. J'avais besoin d'argent. On m'a demandé si je voulais vendre des encyclopédies. La commission était intéressante, mais il n'est pas facile d'obtenir un rendez-vous par téléphone. Et à Paris, le porte-à-porte n'est pas très bien vu. Enfin, j'ai beaucoup appris sur le tas.
11. **M. Quéré** : Le vin n'a plus de secrets pour vous...
12. **Frédéric** : Comment ?... Ah oui ! J'ai fait les vendanges dans le Midi après mon bac, mais ça ne suffit pas pour faire de vous un connaisseur. Je me rappelle surtout mes courbatures et mes coups de soleil ! (4)
13. **M. Quéré** : Très bien... Le poste que nous proposons exigera de fréquents déplacements en province, voire dans les pays francophones riverains, c'est-à-dire la Suisse et la Belgique. Vous étiez au courant ? (5)
14. **Frédéric** : L'annonce était tout à fait claire sur ce point. J'y ai répondu en toute connaissance de cause, et j'ai insisté sur ma totale disponibilité.
15. **M. Quéré** : Bon, je crois que nous avons abordé l'essentiel. Permettez que je vous pose maintenant une question assez délicate : selon vous, quels sont les points faibles de votre CV ?
16. **Frédéric** (*après un moment d'hésitation*) : Sans doute une expérience trop sommaire du monde de l'entreprise et une maîtrise insuffisante des outils de gestion. (6)
17. **M. Quéré** : Sur ces deux points, nous veillerons à compléter votre formation, si vous venez travailler chez nous. Vous ferez une période d'essai de six mois. Vous apprendrez alors à connaître l'entreprise, ses produits, ses activités. Vous serez intégré dans une équipe de vendeurs expérimentés qui guideront vos premiers pas sur le terrain.

10. **Frédéric:** That was during my last year at university. I needed money. I was asked if I wanted to sell encyclopedias. The commission was good, but it's not easy to obtain appointments over the phone. And in Paris, door-to-door selling tends to be frowned upon. Still, I learnt a lot from the hands-on experience.
11. **Mr Quéré:** You know all about wine...
12. **Frédéric:** Sorry?... Oh yes! I did the grape harvest once in the South of France after my Baccalauréat, but that's not enough to turn you into a connoisseur. What I remember most are the aches and pains and the sunburn.
13. **Mr Quéré:** Good... For the post we are offering, you would have to travel frequently in the provinces and even in neighbouring French-speaking countries, in other words Switzerland and Belgium. Were you aware of that?
14. **Frédéric:** The job offer was perfectly clear about that. I was fully aware of the conditions when I applied, and I insisted on my total availability.
15. **Mr Quéré:** OK, I think we've covered nearly everything. Allow me now to ask you a rather tricky question. What would you say are the weak points in your CV?
16. **Frédéric** (*after a moment's hesitation*): No doubt my lack of experience of the corporate world and an insufficient command of the skills of management.
17. **Mr Quéré:** Concerning those two points, we'll make sure we complete your training, should you come and work for us. You will have a six-month trial period. During that time, you will get to know the company, its products, its activities. You will join a team of experienced salespeople who will help you to get started in the field.

NOTES (suite)

- (4) **bac** : (familiar) abbreviation of *Baccalauréat*, the French high-school (*lycée*) graduation diploma, equivalent to British GCE 'A' Levels.
- (5) **voire** : or even, not to say. Word used to strengthen a statement or idea.
- (6) **outils de gestion** : the skills of management (marketing, finance, accounting, etc.) usually taught in business training programmes.

CHAPITRE 3

18. Frédéric : Et au bout de ces six mois ?

19. M. Quéré : Il ne tient qu'à vous. Si vous nous donnez satisfaction, nous confirmerons votre emploi par un CDI. Voilà, je crois que nous nous sommes tout dit. Je dois recevoir un autre candidat. (*Se levant pour lui serrer la main et le raccompagner*) Je pense pouvoir vous donner une réponse d'ici un mois au plus tard. (7)

20. Frédéric : Merci beaucoup et au revoir, j'espère !

21. M. Quéré : Au revoir. (8)

NOTES (suite)

(7) **CDI :** *contrat à durée indéterminée*. A contract of employment under the terms of which a person is hired for an indefinite period of time.

(8) **au revoir :** the precise meaning of this expression is "until we see each other again". Frédéric obviously hopes that he's got the job. Should we assume that Mr Quéré has already decided to hire him...?

Évitez de parler salaire avec les Français : c'est encore pour beaucoup d'entre eux un secret bien gardé.

18. **Frédéric:** And after six months?
19. **Mr Quéré:** That's up to you. If we are satisfied with you, we'll confirm your contract for an indefinite period of time. So, I think we've said all we need to say to one another. I have to see another applicant. (*Getting up to shake hands with him and to see him out*) I think I'll be able to give you an answer within a month at the most.
20. **Frédéric:** Thank you very much and goodbye! I'll hope we'll meet again.
21. **Mr Quéré:** Goodbye.



Génal France

Société anonyme au capital de 50 000 000.F

Siège social : Tour Aquitaine

92180 Paris-La Défense Cedex

*Direction des ressources humaines*Paris, le 1^{er} octobre 199.

Notre référence : HQ/EL

M. Frédéric ANCEL
178 avenue Daumesnil
75012 Paris

Monsieur,

Nous accusons réception de votre lettre du 15 septembre et des pièces jointes et vous en remercions.

Nous avons pris bonne note de votre candidature au poste de commercial / force de vente.

Vous voudrez bien vous présenter pour un entretien dans nos bureaux le **lundi 16 octobre à 15 h 30**. Si cette date ne vous convenait pas, veuillez appeler notre secrétariat pour fixer un nouveau rendez-vous.

Dans l'attente de vous voir, nous vous prions de croire, Monsieur, à l'expression de nos sentiments distingués.

Henri QUÉRÉ
DRH



CDD or CDI? Well actually, CIE.

The French, it seems, just love acronyms (*sigles*). Or perhaps they have just learnt to live with them, as most of them seem to be coined by their technocrats, their politicians or their journalists.

The area of work contracts is no exception to this rule. In Chapters 2 and 3, we discover the two basic types of work contract known rather barbarically as *CDD* (*contrat à durée déterminée*) and *CDI* (*c. à d. indéterminée*). The non-initiated, and especially the non-French-speaking, could be forgiven for confusing these two acronyms with *CD* (*compact disque*) and its two variants *CD-Rom* and *CD-I*. Not forgetting, of course, the *CDI* (*centre de documentation et d'information*), both acronym and homonym, which used to be just a humble *bibliothèque*.

In their attempts to fight unemployment, successive French governments have multiplied the subsidies (*subventions*) available to companies prepared to employ jobless people, if only for a fixed period (*durée déterminée*). So a *CDD* can be *d'adaptation*, *d'initiative d'emploi*, in which case it's called a *CIE* (which may double as an abbreviation of *compagnie*), *de progrès*, *de qualification*, *d'orientation*, *d'emploi-solidarité*, known as a *CES* (not to be confused with a *collège d'enseignement secondaire*, now officially known as just a *college*), etc., because the list is not complete.

No doubt it would be easier if everybody had a simple *CDI*, the objective of most working people and one of the hobbyhorses (*chevaux de bataille*) of most trade unions (*syndicats*). But French unemployment figures in the 90s show that even as the number of jobseekers rises, so the number of *CDIs* falls. This should infuriate the unions but please the employers who constantly demand more *flexibilité*, quoting Great Britain and the USA as examples.

CHAPITRE 3

EXERCICES

Compréhension



Read the dialogue carefully. Answer the following questions using complete sentences :

1. Quelles sont les fonctions de M. Quéré à Géal France SA ? **2.** Comment s'appelle la personne qui introduit Frédéric Ancel dans le bureau de M. Quéré et quel est son rôle, d'après vous ? **3.** Pour quelle raison M. Quéré pense-t-il que Frédéric s'intéresse au secteur alimentaire ? **4.** Dans quelles circonstances Frédéric a-t-il fait du démarchage par téléphone ? **5.** Sous quelle forme se faisait la rémunération de son travail ? **6.** Pourquoi le démarchage par téléphone, plutôt que le porte-à-porte habituel ? **7.** Quels souvenirs Frédéric conserve-t-il des vendanges qu'il a faites dans le midi ? **8.** Quels sont, selon Frédéric lui-même, les points faibles de son CV ? **9.** En quoi consistera la période d'essai de Frédéric, s'il obtient le poste ? **10.** Que se passera-t-il si, au bout de 6 mois, Frédéric a donné satisfaction à son employeur ?

Traduction

1. The offices of our Italian subsidiary are in a tower block in Milan. **2.** The Director of Human Resources (DHR) has just arrived, sir. Shall I show him in? **3.** If you don't want to attract attention, be on time and don't wear a dark shirt. **4.** I'm sorry, but Mr Ancel's CV was not in the folder which you left on my desk. **5.** Even if I needed money, I wouldn't like to be a door-to-door salesman, either in Paris or the provinces. **6.** If he can obtain the post which that Belgian multinational is offering, he will be in charge of exporting wine from France. **7.** In order to help you get to know the skills of management, our company will give you six months' training. **8.** Thanks to our team of salespeople, you will very quickly gain a lot of hands-on experience. **9.** If they aren't satisfied with her after her trial period, her contract won't be confirmed. **10.** I have to see four applicants today and give them all an answer within forty-eight hours at the most!

Application

Put together Frédéric's CV, using the various pieces of information about his 'career' supplied in Chapters 2 and 3. For the layout, refer to Chapter 1, Application Exercise.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Il est DRH, c'est-à-dire directeur des ressources humaines. 2. Elle s'appelle Mademoiselle Lavergne, et elle est sans doute la secrétaire – ou l'assistante – du DRH. 3. Parce qu'il a été chargé du suivi des négociations concernant l'exportation de céréales et l'importation de canne à sucre des Antilles, pendant qu'il était au Canada. 4. On lui avait demandé, pendant sa dernière année en fac, s'il voulait vendre des encyclopédies. 5. Il était payé à la commission. 6. Parce que le porte-à-porte n'est pas très bien vu à Paris. 7. Il se rappelle surtout ses courbatures et ses coups de soleil. 8. Son expérience du monde de l'entreprise est trop sommaire, et sa maîtrise des outils de gestion insuffisante. 9. Il apprendra à connaître l'entreprise, ses produits et ses activités. 10. La société confirmera son emploi par un contrat à durée indéterminée ou CDI.

Translation

1. Les bureaux de notre filiale italienne sont situés dans une tour à Milan. 2. Le Directeur des ressources humaines (DRH) vient d'arriver, Monsieur. Dois-je le faire entrer ? 3. Si vous ne voulez pas attirer l'attention, soyez à l'heure et ne portez pas de chemise sombre. 4. Je suis désolé, mais le CV de M. Ancel n'était pas dans la chemise que vous avez laissée sur mon bureau. 5. Même si j'avais besoin d'argent, je n'aimerais pas faire du porte-à-porte, que ce soit à Paris ou en province. 6. S'il arrive à obtenir le poste que propose cette multinationale belge, il sera chargé de l'exportation de vin français. 7. Pour vous aider à connaître les outils de gestion, notre société vous donnera six mois de formation. 8. Grâce à notre équipe de vendeurs, vous apprendrez beaucoup sur le tas très rapidement. 9. Si elle ne donne pas satisfaction après sa période d'essai, ils ne confirmeront pas son contrat. 10. Je dois voir quatre candidats aujourd'hui et leur donner, à tous, une réponse d'ici quarante-huit heures au plus tard.

CHAPITRE 3

Curriculum Vitae

Nom : ANCEL
Prénom : Frédéric
Date et lieu de naissance : 10 août 1972, Paris
Domicile : 178 avenue Daumesnil, 75012 Paris
Situation de famille : Célibataire
Situation militaire : Libéré des obligations militaires

Etudes et diplômes

1983-90 : Études secondaires, Lycée Claude Monnet, Paris
1990-94 : Université de Paris - Sorbonne (Paris IV)
Juillet 1993 Licence langues étrangères appliquées
Juillet 1994 DESS Commerce International

Expérience professionnelle

Sept. 1990 Ouvrier agricole saisonnier (vendanges)
1993-94 Vendeur d'encyclopédies (temps partiel)
1994-96 CSNE, le Générale des Denrées à Ottawa, Canada
Fonctions : suivi des négociations concernant l'exportation de céréales et l'importation de canne à sucre

Langues étrangères

Anglais : lu, écrit, parlé
Allemand : lu, écrit, parlé
Espagnol et italien : bonnes notions de base, mais manque de pratique

Autres activités

Loisirs : Théâtre
Sports : Course de fond, tennis
Centres d'activités : Echanges internationaux, philatélie

Notes personnelles :

CHAPITRE 4

Jeune femme cadre (1)

Anne vient enfin de recevoir une réponse affirmative de la direction des ressources humaines de Géal. Elle est nommée attachée de direction auprès de M Quéré. Toute à sa joie, elle téléphone tout de suite à ses parents pour leur annoncer la bonne nouvelle. (2)

1. **Anne** : Allô maman, c'est Anne.
2. **Mme Thibaud** : Bonsoir, ma chérie. Quelle bonne surprise !
3. **Anne** : J'ai eu le poste !
4. **Mme Thibaud** : Lequel, Anne ? Tu en as sollicité tellement.
5. **Anne** : Géal, bien sûr. C'est la société où j'ai fait mon dernier stage. Comme je l'avais souhaité, je passe du marketing aux ressources humaines – assistante du directeur avec le statut de cadre. (3)
6. **Mme Thibaud** : Tu vois, le fait d'être une femme – le sexe soi-disant faible – n'a pas été un handicap, comme tu le craignais.
7. **Anne** : C'est vrai. D'ailleurs Géal a la réputation d'accorder une place égale aux femmes dans tous les domaines. C'est une politique intelligente puisque, après tout, un nombre important de nos clients de par le monde sont des femmes, ou du moins c'est sur elles que repose la décision d'achat... J'ai comme l'impression que tu n'as pas l'air contente ? (4)
8. **Mme Thibaud** : Bien sûr que si ! J'espère seulement que tu fais le bon choix, c'est tout. On entend tellement parler de licenciements, même dans les entreprises les plus performantes. Personne n'est à l'abri du chômage. (5)

NOTES

- (1) **cadre** : executive. In France's rather rigid socioprofessional system, the status of *cadre* still carries with it an undeniable prestige. There are also various material benefits, particularly in terms of salary, personal health insurance and retirement pension (*retraite*) (cf. Anne's remark in Sentence 17 of this dialogue). *Encadrement* : executives, management.

Young woman executive

Anne has just received a positive reply from the Human Resources Department of G  nal. She has been appointed Personal Assistant to Mr Quéré. She is overjoyed and immediately phones her parents to tell them the good news.

1. **Anne:** Hello, Mum, it's Anne.
2. **Mrs Thibaud:** Good evening, dear. What a nice surprise!
3. **Anne:** I got the job!
4. **Mrs Thibaud:** Which one, Anne? You've been applying for so many.
5. **Anne:** G  nal, of course. That's the company where I did my last placement. Just as I wanted, I'll move from marketing to human resources – personal assistant to the director, with executive status.
6. **Mrs Thibaud:** You see, the fact that you're a girl – the so-called weaker sex – was not a handicap, as you feared.
7. **Anne:** That's right. Besides, G  nal has a reputation for giving an equal place to women in all areas. It's a shrewd policy, because, after all, a large number of our customers throughout the world are women, or, at least, the purchasing decision lies with them... I somehow have the impression that you're not very pleased.
8. **Mrs Thibaud:** Of course I am. I just hope that you're making the right choice, that's all. One hears so much talk about redundancies, even in the most efficient companies. No-one is safe from unemployment.

NOTES (suite)

- (2) **attaché(e) de direction** : literally, someone "attached to" (reporting to) a manager or department. Personal assistant; a good starting point in an executive career.
- (3) **mon dernier stage** : see Anne's CV, Chapter 1, Application Exercise.
- (4) **une place égale aux femmes** : statistics show that in all countries, whether they are industrialised or not, the posts carrying responsibility are far from being equally distributed between men and women. The same disparity exists in respective levels of remuneration.
- (5) **licenciement(s)** : (for economic reasons) redundancy/ies, lay-off(s). Dismissal(s). From the verb *licencier*, to make redundant, to dismiss, etc. Also, (but less common), *renvoyer*, *congédier*, *débaucher*, and, (but more familiar), *mettre à la porte*, *virer* (to fire, to sack).

CHAPITRE 4

9. **Anne** : Tu aurais préféré que je devienne fonctionnaire, comme papa. Ou que je trouve un mari tout de suite et que je fasse des enfants...
10. **Mme Thibaud** : Ne sois pas injuste, je t'en prie. Ton père a fait une belle carrière au service de l'État. Et quel mal y aurait-il à te marier et à nous donner des petits-enfants ?
11. **Anne** : Écoute, maman, nous en avons déjà discuté. Je n'ai vraiment pas envie d'être fonctionnaire ni de me ranger. Pas pour l'instant du moins. Ce que je veux, c'est un travail stimulant où je pourrai appliquer au mieux tout ce que j'ai appris.
12. **Mme Thibaud** (*ironique*) : C'est tout ?...
13. **Anne** : Non. Je veux aussi voyager, rencontrer des gens. De la satisfaction personnelle, plus un bon salaire et des perspectives d'avenir. C'est comme ça que j'envisage un plein épanouissement dans mon travail.
14. **Mme Thibaud** (*sans enthousiasme*) : Eh bien, félicitations !... Quelles sont les conditions d'emploi qu'on te propose ?
15. **Anne** : Je t'ai déjà dit le salaire...
16. **Mme Thibaud** : Oui. Presque autant que ce que ton père gagne, après plus de vingt-cinq ans de carrière !
17. **Anne** : Je suis engagée d'emblée avec le statut de cadre ; c'est un avantage considérable surtout du point de vue de la retraite – encore que cela soit le dernier de mes soucis !... Est-ce que papa est là ? J'aimerais bien lui parler.
18. **Mme Thibaud** : Je vais le chercher. Il regarde le tennis à la télé.

9. **Anne:** You would have preferred me to become a civil servant like Dad. Or to find a husband straight away and to have children.
10. **Mrs Thibaud:** Come on now? Don't be unfair. Your father has had a fine career, serving the State. And what's wrong with getting married and providing us with grandchildren?
11. **Anne:** Look, Mum, we've already been through that. I really don't want to be a civil servant or settle down. Not for the moment, at least. What I want is a challenging job where I'll be able to make the best possible use of what I've learned.
12. **Mrs Thibaud** (*ironically*): Is that all?...
13. **Anne:** No. I also want to travel and meet people. Job satisfaction, plus a good salary and prospects for the future. That's how I envisage total fulfilment in my work.
14. **Mrs Thibaud** (*unenthusiastically*): Well, congratulations!... What terms of employment are they offering you?
15. **Anne:** I've already told you the salary...
16. **Mrs Thibaud:** Yes. Almost as much as your father earns, after twenty-five years of employment!
17. **Anne:** I've been taken on directly with executive status; that's a considerable advantage, particularly as far as the pension is concerned - even though that's the least of my worries!... Is Dad there? I'd like to speak to him.
18. **Mrs Thibaud:** I'll go and get him. He's watching the tennis on the television.

CHAPITRE 4

(Quelques minutes plus tard)

19. **M. Thibaud** (*enthousiaste*) : Bonsoir Anne. Bravo ! J'ai appris la nouvelle par ta mère. Nous sommes fiers de toi.
20. **Anne** : Maman n'avait pourtant pas l'air emballée. Elle m'aurait plutôt vue gratte-papier sédentaire. (6)
21. **M. Thibaud** : Ne lui en veux pas. Elle s'inquiète d'un rien. Je suis persuadé qu'elle sera très fière de pouvoir dire à ses amies que sa fille est devenue femme d'affaires !... Excuse-moi, Anne. Il faut que je te laisse. Il y a une balle de match...

NOTES (suite)

- (6) **gratte-papier** : pen-pusher. A rather pejorative term, often applied – no doubt unjustly – to civil servants and office workers in general.

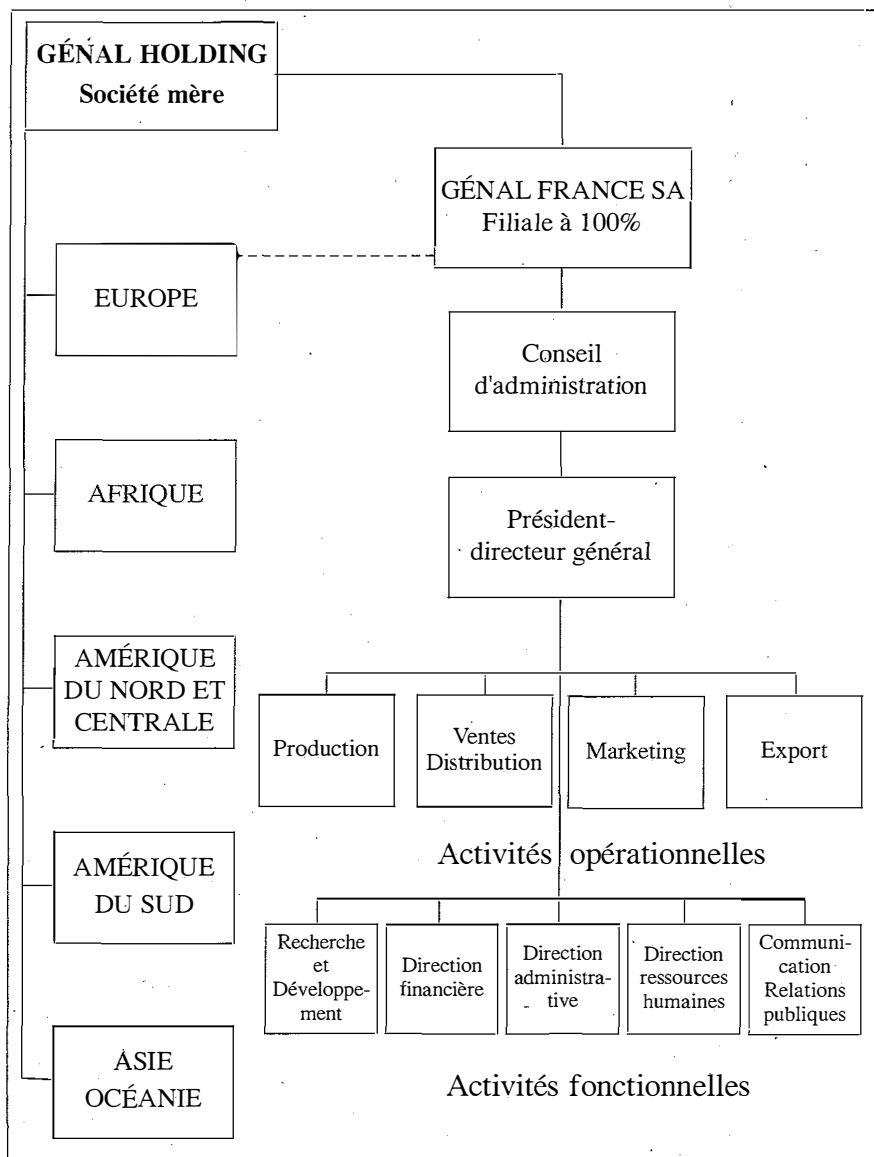
Le vocabulaire des affaires se retrouve aujourd'hui jusque dans le sport. On dit d'un sportif qu'il a bien "géré" sa course ou qu'il a habilement "négocié" son match. Il a manifestement récolté les "dividendes" d'un entraînement "efficient".

(A few moments later)

19. **Mr Thibaud** (*enthusiastically*): Good evening, Anne. Well done! I heard the news from your mother. We're proud of you.
20. **Anne**: Mum didn't sound very enthusiastic, though. She would have preferred to see me as a pen-pusher, sitting behind a desk.
21. **Mr Thibaud**: Don't hold it against her. She worries about the slightest thing. I'm convinced she'll be very proud to be able to say to her friends that her daughter has become a businesswoman! I'm sorry, Anne. I must leave you. There's a match-point.



Organigramme GÉNAL





Cadre

It is the usual French word to describe management at executive level. The manager as *gestionnaire* does not carry the same prestige. Why?

The word was originally borrowed from the armed forces. That, in itself, is not specifically French. In their managerial revolution, the Americans introduced “military” words like staff (*fonctionnel[s]*, *staff*) and line (*opérationnel[s]*), task force (*équipe chargée d’une mission temporaire, groupe de travail*) etc.

In the traditionally vertical corporate hierarchy (*hiérarchie verticale*), *cadre* designated both the managers or executives (the “commissioned officers” of the company) and the foremen (*contremaîtres*) supervising teams of workers (who performed the same function as non-commissioned officers, *sous-officiers, gradés*).

In France, *cadre* also involves a change of legal status, especially in terms of pension entitlement (*droit à la retraite des cadres*) and of image and self-perception. The phrase “*je suis cadre maintenant*” means that you have broken through a subtle but significant barrier and now share a sense of belonging (*appartenance*) to the French managerial class.

Cadre status can be quickly attained through academic achievement (*réussite universitaire*) by graduating from one of the leading *Grandes Écoles*, or the hard way, through patient loyalty to a particular company, just like those commissioned officers having risen from the ranks (*sortis du rang*).

CHAPITRE 4

EXERCICES

Compréhension



Read the dialogue carefully. Answer the following questions using complete sentences :

1. Quelle est la position exacte d'Anne dans l'entreprise ? 2. Pourquoi Anne est-elle très satisfaite d'avoir immédiatement le statut de cadre ? 3. Quelle était la crainte d'Anne pendant sa recherche d'une situation ? 4. Est-ce que G  nal fait généralement preuve de discrimination vis-à-vis des femmes ? 5. Pour quelles raisons Anne considère-t-elle que c'est une politique intelligente ? 6. Mme Thibaud aurait préféré que sa fille devienne fonctionnaire. Que craint-elle pour Anne ? 7. Que souhaite la mère d'Anne en fin de compte ? 8. Selon Anne, en quoi consiste un travail stimulant ? 9. Comment envisage-t-elle le plein épanouissement dans son travail ? 10. Pourquoi M. Thibaud est-il pressé de retourner devant son poste de télévision ?

Traduction

1. Mr Quéré was delighted to be appointed Director of Human Resources. 2. Anne applied for the job because she wanted to move from human resources to marketing. 3. As personal assistant to a finance director, you don't always have executive status. 4. It's a shrewd policy for a company to give an equal place to the so-called weaker sex. 5. I have the impression that in many countries, the purchasing decision still lies with men. 6. You hear so much talk about unemployment, that I'd prefer you to become a civil servant. 7. For me, fulfilment at work is more than just a satisfactory salary and prospects for the future. 8. It's a considerable advantage to know that after thirty-five years of employment, you have a good pension. 9. I don't think you'd sound very enthusiastic if you were a pen-pusher, sitting behind a desk all day. 10. He was very proud to be able to tell me that his son had become a businessman!

Application

Complete this letter of appointment sent to Anne Thibaud by Mr Quéré using the following words. You may need to modify them (number, gender, tense, etc.) in order to adapt them to the text.

contrat, double, cadre, attaché, délai, engager, brut, d  buter, remboursement, post  rieurement, déplacement, cong  , probatoire, suite, CDI.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Elle a été nommée attachée de direction auprès de M. Quéré, Directeur des ressources humaines. 2. Une personne ayant ce statut bénéficie en France d'un certain prestige et d'avantages importants, surtout en matière de salaire et de retraite. 3. Elle craignait que le fait d'être une femme soit un handicap pour elle. 4. Non ! C'est tout le contraire ! Géral a la réputation d'accorder une place égale aux femmes dans tous les domaines. 5. Parce que les femmes représentent une clientèle importante pour Géral et que ce sont elles qui, en général, prennent la décision d'achat. 6. Elle craint les licenciements et le chômage. Comme fonctionnaire, Anne aurait la sécurité de l'emploi. 7. Elle préférerait qu'Anne trouve un mari tout de suite et lui donne des petits-enfants. 8. C'est un travail où elle pourra appliquer au mieux tout ce qu'elle a appris. 9. Elle souhaite de la satisfaction personnelle, c'est-à-dire voyager, rencontrer des gens, plus un bon salaire et des perspectives d'avenir. 10. Parce qu'il regardait une partie de tennis quand sa fille a appelé et il ne veut pas rater la balle de match !

Translation

1. M. Quéré était ravi d'être nommé directeur des ressources humaines. 2. Anne a sollicité le poste parce qu'elle souhaitait passer des ressources humaines au marketing. 3. En tant qu'assistant du directeur financier, on n'a pas toujours le statut de cadre. 4. C'est une politique intelligente pour une entreprise d'accorder une place égale au sexe soi-disant faible. 5. J'ai l'impression que dans beaucoup de pays, c'est encore sur les hommes que repose la décision d'achat. 6. On entend tellement parler de chômage que j'aimerais mieux que tu deviennes fonctionnaire. 7. Pour moi, l'épanouissement dans le travail est plus qu'un salaire satisfaisant et des perspectives d'avenir. 8. C'est un avantage considérable de savoir qu'après trente-cinq ans de carrière, on a une bonne retraite. 9. Je crois que vous n'auriez pas l'air très emballé, si vous étiez gratte-papier sédentaire toute la journée. 10. Il était très fier de pouvoir me dire que son fils était devenu homme d'affaires.

CHAPITRE 4

Général France

Société anonyme au capital de 50 000 000 F

Siège social : Tour Aquitaine

92180 Paris-La Défense Cedex

Direction des ressources humaines

Paris, le 3 octobre 199.

Mlle Anne Thibaud
157 avenue de Paris
78000 Versailles

Mademoiselle,

Nous vous confirmons, à la (1.) de notre entretien du 20 septembre que nous sommes disposés à vous (2.) à partir du 1er novembre, en qualité d'(3.) de direction à la Direction des ressources humaines.

Vous (4.) avec un salaire (5.) mensuel de F17 000 auquel s'ajoutera le (6.) de tous les frais occasionnés par vos (7.).

Cette lettre d'engagement tiendra lieu de (8.). Compte tenu de votre expérience dans notre entreprise, il n'y aura pas de période (9.). Vous aurez le statut de (10.) et serez soumise aux conventions s'appliquant aux (11.).

Vous voudrez bien nous informer sans (12.) de tout changement qui surviendrait dans votre situation (13.) à votre engagement (adresse, situation de famille, etc.).

Vous déclarez n'être liée actuellement à aucune entreprise et ne pas être en période de (14.) payé.

Veuillez nous faire parvenir votre accord sur les termes de la présente lettre en nous retournant le (15.) ci-joint, avec votre signature précédée des mots manuscrits : "Lu et approuvé".

Nous vous prions d'agréer, Mademoiselle, nos salutations distinguées.

Henri Quéré
Directeur des ressources humaines

PJ : double

Application

1. suite
2. engager
3. attachée
4. débutez
5. brut
6. remboursement
7. déplacements
8. contrat
9. probatoire
10. cadre
11. CDI
12. délai
13. postérieurement
14. congé
15. double

Les premiers pas

Quelques semaines plus tard. Anne a été chargée par son nouveau patron de recevoir Frédéric et de le "briefer" sur la société qui vient de l'embaucher. (1)

1. **Anne** : Je suis heureuse de vous accueillir officiellement dans notre société. Vous avez sans doute des questions à me poser. Moi, j'en ai une, indiscrete. (*Avec un sourire*) Est-ce au Canada que vous avez bronzé comme ça ?
2. **Frédéric** : Non, je rentre d'une semaine de vacances à Saint-Tropez.
3. **Anne** : Vous avez de la chance ! Mais je crains que les vacances ne soient terminées, et pour un certain temps. Nous allons veiller à ce que vous soyez suffisamment occupé. Je crois que vous avez reçu, avec votre lettre d'engagement, un dossier d'information sur Géal France SA et sur sa société mère, Géal Holding. (2)
4. **Frédéric** : En effet. Il y avait le dernier rapport annuel de la société mère, des brochures sur les principaux produits, des exemples de campagnes publicitaires ainsi qu'un organigramme de la société et de ses différentes filiales internationales. J'ai été frappé par l'importance du budget recherche et développement, plus de 10% du chiffre d'affaires. (3)
5. **Anne** : C'est un de nos points forts. Et pour le reste ?
6. **Frédéric** : J'ai noté que Géal France SA est une filiale à 100% de la société mère qui est cotée en bourse sur la plupart des grandes places financières, Londres, New York, Paris et bien sûr Zurich. (4)(5)

First steps

A few weeks later. Anne's new boss has put her in charge of receiving Frédéric and briefing him about the company which has just hired him.

1. **Anne:** I'm pleased to welcome you officially to our company. You no doubt have some questions to ask me. I have an indiscreet one. (*Smiling*) Did you get that suntan in Canada?
2. **Frédéric:** No, I've just got back from a week's holiday in Saint-Tropez.
3. **Anne:** Lucky you! But I'm afraid the holiday is over, and for some time. We are going to make sure that you're kept sufficiently busy. I believe you received, with your letter of employment, an information pack about Géal France SA and its parent company Géal Holding.
4. **Frédéric:** That's right. There was the parent company's latest annual report, some brochures about the main products, some examples of advertising campaigns as well as an organisation chart of the company and its various international subsidiaries. I was struck by the size of the R&D budget: more than 10% of turnover
5. **Anne:** That's one of our strengths. And what about the rest?
6. **Frédéric:** I noticed that Géal France SA is a wholly-owned subsidiary of the parent company which is listed on the stock exchanges of most of the big financial markets: London, New York, Paris and, of course, Zurich.

NOTES

- (1) **embaucher** : to take on, to hire, to recruit. *Embauche* : hiring, recruitment. Also *engager, engagement* (see elsewhere in this dialogue), *recruter, recrutement*.
- (2) **(société) holding** : masculine or feminine, (also *société de portefeuille*) : holding company. A company with no commercial or industrial activity, created to 'hold' the capital of other companies in order to control them.
- (3) **chiffre d'affaires (CA)** : turnover, total sales.
- (4) **société mère** : parent company. A company that owns more than 50% of the shares of another company (its subsidiary: *filiale*). Synonym: *maison mère*.
- (5) **places** : synonym of *marchés* (markets).

CHAPITRE 5

7. **Anne** : Exact. Ça veut dire que c'est cette dernière qui détient la totalité du capital, *capital social* comme disent les comptables. En tant qu'actionnaire unique, elle détermine la composition de notre conseil d'administration et le choix du P-DG. (6)(7)(8)
8. **Frédéric** : Dois-je comprendre que Géral SA n'a guère de liberté d'action, et que toutes les décisions émanent du siège social à Lausanne ? (9)
9. **Anne** : C'est un peu plus compliqué que ça. Il y a d'abord les orientations stratégiques du groupe qui sont toujours prises après consultation des conseils d'administration des filiales concernées. Dans ce cadre nous disposons d'un certain degré d'autonomie. Cependant, l'extrême diversification de nos activités, en termes de production et de ventes, exige une coordination au niveau de la direction générale du groupe.
10. **Frédéric** : Cela semble évident, pour des raisons de bonne gestion.
11. **Anne** : Pourtant, il y a des moments où il est difficile de concilier profit et satisfaction des actionnaires avec des priorités qui relèvent du social, de l'environnement ou même de l'intérêt national.
12. **Frédéric** : Pouvez-vous préciser ?
13. **Anne** : Oui; il y a le cas douloureux des fermetures d'usines ou des délocalisations ; décisions prises en général pour des raisons de rentabilité, sans tenir compte de la situation individuelle des travailleurs. Heureusement, ça n'arrive que rarement chez nous. De telles situations sont délicates à gérer. (10)

7. **Anne:** Quite right. That means that it's the parent company that controls the entire capital, or *capital stock* as the accountants say. As the sole shareholder, it determines who sits on the board of directors and the choice of the chairman and managing director.
8. **Frédéric:** Am I to understand that Géral France SA has hardly any freedom of action and that all the decisions originate from the corporate headquarters in Lausanne?
9. **Anne:** It's a little more complicated than that. First of all, there are the group's strategic orientations, which are always decided after consulting the boards of the subsidiaries concerned. Within this structure, we have a certain degree of independence. The extreme diversification of our activities however, in terms of production and sales, requires coordination at group general management level.
10. **Frédéric:** That seems obvious, for reasons of sound management.
11. **Anne:** Yet there are moments when it's difficult to reconcile profit and shareholder satisfaction with priorities which are concerned with human resources, the environment or even national interests.
12. **Frédéric:** Can you be more precise?
13. **Anne:** Yes; there's the painful problem of plant closures or the relocation of production; decisions which are generally made for reasons of profitability, without taking into account the individual situations of workers. Fortunately, that rarely happens here. Such situations are difficult to manage.

NOTES (suite)

- (6) **capital social** : capital stock, share capital. The amount of capital represented by the total value of outstanding shares (*actions en circulation*) at nominal value (UK), par value (US): *nominal, valeur nominale* or *au pair*. Not to be confused with *capitaux propres*. See Chapter 16, Document 2.
- (7) **actionnaire** : shareholder, stockholder.
- (8) **P-DG** : *Président-directeur général* : chairman and managing director, chairman and CEO.
- (9) **siège social** : a company's head or registered office, often called the (corporate) headquarters.
- (10) **délocalisations** : relocations of production, more and more frequently offshore (ie, from a developed to a developing country), for reasons of labour costs.

CHAPITRE 5

- 14. Frédéric :** C'est l'occasion, je présume, pour les ressources humaines de se retrouver en première ligne ?
- 15. Anne :** Vous avez trouvé les mots justes. Je n'ai pas encore eu, personnellement, à affronter ces problèmes ; je suis nouvelle à ce poste. (*Sonnerie du téléphone*) Allô... Oui, je termine avec M. Ancel et j'arrive. Mon patron m'appelle. Veuillez m'excuser. Nous aurons l'occasion de nous revoir bientôt.
- 16. Frédéric (*d'un ton appuyé*) :** J'espère !

Les Français auraient-ils plus peur du risque que leurs voisins ou leurs concurrents ? Leur obsession de la protection sociale et leur désir de profiter en toutes circonstances de la protection de l'État en témoigneraient.

14. **Frédéric:** I presume it gives Human Resources the chance to be in the front line?
15. **Anne:** You've found the right words. I haven't had to face those problems, personally, so far; I'm new in this position. (*The phone rings*) Hello... Yes, I'm just finishing with Mr Ancel and I'm coming. My boss is calling me. Please excuse me. We'll have the chance to meet again soon.
16. **Frédéric (*intently*):** I hope so!



Les différents types d'entreprises en France

En France, il existe plusieurs types d'entreprises avec des statuts juridiques différents. Dans le secteur privé, on peut distinguer principalement :

Les entreprises avec un seul propriétaire

- **L'entreprise individuelle** : elle a un seul propriétaire, mais dans ce type de structure, il n'y a pas de distinction entre le propriétaire et l'entreprise. Autrement dit, le propriétaire est l'entreprise. Il peut garder tous les bénéfices (qui seront considérés comme des revenus personnels), mais il est également responsable des dettes de l'entreprise de façon illimitée.
- **L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)** : cette structure a été créée en 1992 par une directive européenne. Elle ressemble à l'entreprise individuelle, sauf qu'il y a une distinction entre le propriétaire et l'entreprise. Une EURL est ce que la loi appelle une personne morale (et non pas physique). D'autre part, en cas de difficultés, la responsabilité du propriétaire est limitée au montant de son capital (minimum : 50 000F).

Ces deux types d'entreprises se rencontrent surtout parmi les artisans, les commerçants et les agriculteurs.

Les sociétés de capitaux

Cette forme de société est celle qui convient dès qu'une entreprise désire atteindre une certaine taille en ayant accès à des capitaux plus importants. D'autre part, la responsabilité des actionnaires est limitée au montant de leur apport de capital. Il existe trois types de sociétés de capitaux en France :

- **La société à responsabilité limitée (SARL)** : elle a les mêmes caractéristiques que l'EURL (voir ci-dessus) sauf qu'il faut un minimum de deux actionnaires – d'où le nom de "société" – et un maximum de 50. Les parts sociales, cependant, ne peuvent être cédées qu'avec l'accord d'au moins la moitié des associés (représentant au moins les trois quarts des parts sociales).
- **La société anonyme (SA)** : elle est la forme adoptée par la plupart des grandes entreprises ayant besoin de beaucoup de capitaux. Il faut un minimum de sept actionnaires, mais il n'y a pas de limite supérieure. D'autre part, les actions peuvent être librement cédées. Dans le cas où l'on fait appel à l'épargne publique (la société est cotée en bourse) le capital minimum est de 1 500 000F, et dans le cas contraire de 250 000F.
- **La société en commandite par actions (SCA)** : c'est une société, dont le capital est divisé en actions, mais qui comprend deux types d'associés :
 - un ou plusieurs commandités¹, qui ont la qualité de commerçants et qui répondent solidairement et indéfiniment des dettes sociales ;
 - plusieurs commanditaires², qui ont la qualité d'actionnaires et dont la responsabilité est limitée au montant de leurs apports.

1. general partners

2. limited partners

Pour les sociétés de personnes, voir Chapitre 37, Document.



The cost of social protection

The welfare state (*état providence*) and the numerous entitlements (*droits acquis*) it provides have a high cost for both employees and employers. Social security (*sécurité sociale*) is a highly complex structure. The table below describes, in simplified form, the types of withholdings (*retenues*) from the employee's pay slip (*bulletin de salaire*) and the various charges to the employer in addition to the employee's basic or gross salary (*salaire de base ou salaire brut*).

● Employee (Anne Thibaud) :

Gross monthly salary:	17 000
------------------------------	---------------

Social charges and assimilated contributions:

- CSG (*contribution sociale généralisée*) and CRDS (*contribution pour le remboursement de la dette sociale*) due on salaries and all forms of income
- health care (*assurance maladie*)
- retirement insurance (*assurance retraite*)
- unemployment insurance (*assurance chômage*): **3 400**
(approx. 20%)

Net salary:	13 600
--------------------	---------------

● Employer :

Gross salary paid to Anne Thibaud:	17 000
Social charges due by employer (health, retirement, unemployment and miscellaneous (<i>divers</i>))	8 500 (approx. 50%)

Total cost of employee salary:	25 500
---------------------------------------	---------------

This table does not include income tax (*impôt sur le revenu*) which, in France, is not withheld from the employee's monthly cheque.

CHAPITRE 5

EXERCICES

Compréhension



Read the dialogue carefully. Answer the following questions using complete sentences :

1. De quelle mission Anne a-t-elle été chargée par son patron ? 2. Pourquoi est-elle surprise que Frédéric soit si bronzé ? 3. Est-ce qu'elle lui laisse entendre qu'il va avoir du temps pour s'adapter à ses fonctions ? 4. Par quoi Frédéric a-t-il été particulièrement frappé ? 5. Est-ce que Géal France est coté en bourse ? 6. Qui détermine la composition du conseil d'administration de Géal France et le choix de son P-DG ? 7. Dans quel cadre peut-on dire que Géal France dispose d'un certain degré d'autonomie ? 8. Comment Anne justifie-t-elle la nécessité de coordination au niveau de la direction générale du groupe ? 9. En quoi consiste une délocalisation ? 10. Comment interprétez-vous le "j'espère" de Frédéric, prononcé d'un ton appuyé à la fin du dialogue ?

Traduction

1. Anne has been put in charge of briefing her boss about Frédéric, who has just been hired by the company. 2. I received my letter of employment but not the information pack about the parent company in Canada. 3. You no doubt have some questions to ask me about the new annual report and the organisation chart. 4. Anne was struck by the fact that the advertising budget represented more than 10% of turnover. 5. As a wholly-owned subsidiary, Géal SA is not listed on the stock exchange in Paris. 6. The accountants say that the corporate headquarters in Zurich make all the decisions, but it's a little more complicated than that. 7. We always consult the boards of the subsidiaries, before choosing the strategic orientations which concern them. 8. It's not always easy to reconcile the extreme diversification of our production with the need for coordination at group level. 9. I presume you take into account the individual situations of workers when you decide to close plants and relocate production. 10. Mr Ancel is new in this job, but he was able to find the right words to describe the problem.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Elle doit briefer Frédéric sur la structure et les activités de la société qui vient de l'embaucher. 2. On n'associe pas en général Canada et teint bronzé. En fait, Frédéric rentre d'une semaine de vacances à Saint-Tropez. 3. Pas du tout ! Elle lui annonce, assez brutalement, que les vacances sont terminées et qu'on va veiller à ce qu'il soit suffisamment occupé. 4. Il a été plus particulièrement frappé par l'importance du budget recherche et développement de la société mère. 5. Non ! Géal France SA est une filiale à 100% de sa société mère Géal Holding. C'est cette dernière qui est cotée en bourse. 6. C'est son actionnaire unique, c'est-à-dire Géal Holding. 7. Dans le cadre des orientations stratégiques du groupe lorsque ses activités sont directement concernées. Son conseil d'administration est alors consulté. 8. Elle la justifie par l'extrême diversification des activités de production et de ventes. 9. C'est le transfert d'une unité de production sur un site où les coûts de main-d'œuvre seront plus bas, en général un pays du tiers-monde. 10. Frédéric a apprécié la conversation et la compagnie d'Anne. Il ne fait pas de doute qu'il sera heureux de la revoir !

Translation

1. Anne a été chargée de briefer son patron sur Frédéric, qui vient d'être embauché par la société. 2. J'ai reçu ma lettre d'engagement mais pas le dossier d'information sur la société mère au Canada. 3. Vous avez sans doute des questions à me poser au sujet du nouveau rapport annuel et de l'organigramme. 4. Anne a été frappée par le fait que le budget publicitaire représentait plus de 10% du chiffre d'affaires. 5. En tant que filiale à 100%, Géal SA n'est pas coté en bourse à Paris. 6. Les comptables disent que le siège de Zurich prend toutes les décisions, mais ce n'est pas aussi simple. 7. Nous consultons toujours les conseils d'administration des filiales, avant de choisir les orientations stratégiques qui les concernent. 8. Ce n'est pas toujours facile de mettre en harmonie l'extrême diversification de notre production et le besoin de coordination au niveau du groupe. 9. Je présume que vous tenez compte de la situation individuelle des travailleurs quand vous décidez de fermer des usines ou de transférer la production d'un pays à l'autre. 10. M. Ancel est nouveau à ce poste, mais il a su trouver les mots justes pour décrire le problème.

CHAPITRE 5

Application

Look at the Document again and then read the following statements. Say whether they are true or false. When you think they are false, correct them.

1. Le propriétaire d'une entreprise individuelle peut garder tous les bénéfices mais doit rembourser toutes les dettes de celle-ci.
2. Dans une EURL, il n'y a pas de distinction entre le propriétaire et l'entreprise.
3. Les sociétés de capitaux se rencontrent surtout parmi les artisans, les commerçants et les agriculteurs.
4. Pour créer une SARL, il faut qu'il y ait au moins deux actionnaires.
5. Dans une SARL, les parts sociales ne peuvent être cédées sans l'accord d'au moins 75% des associés.
6. La société anonyme est la forme la plus adaptée aux grandes entreprises ayant besoin de beaucoup de capitaux.
7. Dans une société anonyme, il ne peut pas y avoir plus de sept actionnaires.
8. Toutes les SA sont cotées en bourse.
9. Dans les SCA, il y a deux types d'associés : les commandités et les commanditaires.
10. Les commanditaires sont de simples actionnaires dont la responsabilité est limitée au montant de leur apport de capital.

Application

1. *True.*
2. *False* : C'est dans l'entreprise individuelle que cette distinction n'existe pas.
3. *False* : Les artisans, les commerçants et les agriculteurs créent plutôt des entreprises avec un seul propriétaire.
4. *True.*
5. *False* : Il faut l'accord d'au moins 50% des associés représentant au moins 75% des parts sociales.
6. *True.*
7. *False* : Il faut au moins sept actionnaires, mais il n'y a pas de limite supérieure.
8. *False* : Une SA n'est pas obligatoirement cotée en bourse, mais le capital minimum requis est plus élevé si elle l'est.
9. *True.*
10. *True.*

Profession vendeur (1)

M. Dupond, de la direction régionale des ventes produits chocolâtés, emmène Frédéric pour le présenter à quelques-uns de ses plus gros clients en banlieue parisienne. Ils sont actuellement pris dans un embouteillage sur le périphérique. (2)

1. **M. Dupond** : Vous comprenez pourquoi je vous disais tout à l'heure que c'est un métier où il faut s'armer de patience ?
2. **Frédéric** : Pensez-vous que nous serons à l'heure pour notre premier rendez-vous ?
3. **M. Dupond** : Ce n'est pas sûr, au train où nous allons. Il vaut mieux que je les prévienne que nous serons peut-être en retard. Dieu merci, la boîte m'a fait installer un téléphone de voiture. (*Il compose de la main droite le numéro de son correspondant*) Allô, ici Dupond - avec un 'd' ! S'il vous plaît, dites à Gérard, qui m'attend à 14h30, que je risque d'avoir quelques minutes de retard. Merci d'avance ! (*S'adressant à Frédéric*) Dans notre métier, ce qui compte, c'est le bon contact avec les clients. (3)(4)(5)
4. **Frédéric** : Les appelez-vous toujours par leur prénom ?
5. **M. Dupond** : Non, mais celui-ci est devenu presque un ami.
6. **Frédéric** : Y a-t-il de grandes différences dans les circuits de distribution ?
7. **M. Dupond** : Oh oui ! L'hypermarché et la petite épicerie représentent deux univers différents. Le second, s'il pèse moins lourd dans nos ventes, mérite quand même toute notre attention et notre respect.

NOTES

- (1) **vendeur (-se)** : salesman (-woman), salesperson. This word, whether in French or in its English translation(s), is of a generic nature. It covers a wide range of different jobs in selling: sales assistant, sales rep(resentative), sales engineer, etc. It may also replace a wide range of different words: *représentant(e)*, *VRP*, *technico-commercial*, *ingénieur des ventes*, *attaché commercial*, etc. In other words, the same word may be used to designate different jobs, while the same job may have different names.

Profession: salesman

Mr Dupond, of the regional sales management team for chocolate products, takes Frédéric along in order to introduce him to some of his most important customers in the Parisian suburbs. They are currently stuck in a traffic jam on the ring road.

1. **Mr Dupond:** You can see why I was telling you just now that it's a job in which you need a lot of patience!
2. **Frédéric:** Do you think we'll be on time for our first appointment?
3. **Mr Dupond:** At the rate we're going, it's not certain. I'd better warn them that we may be late. Thank goodness the company had a car phone fitted for me. (*He dials the number with his right hand*) Hello, this is Dupond - with a 'd'! Please tell Gérard, who's expecting me at 2.30 pm, that I might be a few minutes late. Thanks for doing that! (*Speaking to Frédéric*) In our job, what's important is our contact with the customers.
4. **Frédéric:** Are you on first-name terms with all of them?
5. **Mr Dupond:** No, but this one has become almost a friend.
6. **Frédéric:** Are there big differences from one distribution channel to another?
7. **Mr Dupond:** Oh yes! The superstore and the small grocer's shop represent two different worlds. Even if the second one counts for less in our sales, it deserves all our attention and our respect.

NOTES (suite)

- (2) **(boulevard) périphérique** : often referred to simply as *le périph'*. The ring road of Paris, notorious for its traffic jams like London's M25, but much closer to the city centre. If you're on the *b.p. intérieur* or *extérieur*, you're simply moving, respectively, clockwise or anticlockwise round Paris.
- (3) **Dieu merci** : thank goodness. Not a swearword in French, unlike its literal English translation.
- (4) **boîte** : (familiar) firm, company.
- (5) **Dupond avec un "d"** : allusion to the famous comic strip "*Les Aventures de Tintin*" by Hergé, which features "twin" detectives called Dupont and Dupond, who are distinguishable only by the shape of their moustaches. Dupont (with a "t") is far more common than the other version.

CHAPITRE 6

8. **Frédéric** : En tant que petit-fils d'épiciers, je suis tout à fait d'accord avec vous. Le petit commerce de détail reste un élément important de la vie et de l'animation des quartiers. (6)
9. **M. Dupond** : Vous avez déjà tout compris ! Pour réussir, un vendeur doit communiquer avec *tous* les clients, qu'ils soient gros ou petits. Il doit savoir écouter et ne pas faire appel au bluff pour se sortir des situations difficiles ou rejeter tout net sa responsabilité quand quelque chose ne va pas, produit défectueux ou livraison retardée.
10. **Frédéric** : Comment doit-on réagir devant un refus ?
11. **M. Dupond** : Il ne faut jamais personnaliser le refus, mais le considérer comme une source de renseignements qui permet de s'instruire. Voyez-vous, un bon vendeur cherche toujours à améliorer ses compétences.
12. **Frédéric** : Votre enthousiasme est contagieux !
13. **M. Dupond** : Nous autres vendeurs sommes des opérationnels, comme qui dirait des combattants du front, et non des fonctionnels comme ces bureaucrates assis toute la journée devant leur écran, qui croient tout savoir sur notre travail. (7)(8)
14. **Frédéric** : Vous impose-t-on beaucoup de contraintes administratives ?
15. **M. Dupond** : Non, nous avons réussi à persuader la direction de réduire la paperasserie au minimum. Les bons de commande ont été rationalisés et simplifiés. Tous les soirs, les représentants sur le terrain les saisissent sur leur ordinateur portable, et les transmettent immédiatement. La direction est donc informée au jour le jour de la progression, du maintien ou du déclin de nos ventes, par secteur donné.

8. **Frédéric:** As the grandson of grocers, I completely agree with you. Small retailers remain an important element in bringing life and animation to neighbourhoods.
9. **Mr Dupond:** You've already understood it all! To succeed, a salesman must communicate with *all* customers, whether they're big or small. He must be a good listener and not bluff his way out of difficult situations or flatly refuse to assume his responsibility when something goes wrong, like a faulty product or a late delivery.
10. **Frédéric:** How should you react when you come up against a refusal?
11. **Mr Dupond:** You must never personalise refusal, but consider it as a source of information which enables you to learn. You see, a good salesman always tries to upgrade his skills.
12. **Frédéric:** Your enthusiasm is catching!
13. **Mr Dupond:** We salesmen are line people, fighting on the front, as one might say, not staff people, like those bureaucrats, sitting behind their screens all day long, who think they know everything about our work.
14. **Frédéric:** Do you get many administrative constraints imposed on you?
15. **Mr Dupond:** No, we've managed to persuade the management to reduce red tape to a minimum. The order forms have been rationalised and simplified. Every evening, the representatives in the field key them into their laptop computers and send them in immediately. In this way, the management is kept informed day by day of whether our sales for a given sector have risen, remained stable or fallen.

NOTES (suite)

- (6) **commerce de détail** : retailing, retail trade; *détaillant*, retailer. Opposite of *commerce de gros*, wholesaling, wholesale trade; *grossiste*, wholesaler.
- (7) **opérationnels (...) fonctionnels** : staff (...) line. Military term, used to designate the two basic categories of manager in a hierarchy or organisation chart.
- (8) **comme qui dirait** : (familiar) as one might say.

CHAPITRE 6

- 16. Frédéric :** Une question personnelle. Ma lettre d'engagement fait référence à une prime d'intéressement, indépendante du fixe. Comment la calcule-t-on ? (9)
- 17. M. Dupond :** À tous les représentants qui constituent notre force de vente, la direction fixe un objectif semestriel. La prime est progressive, elle est calculée sur le montant en dépassement de l'objectif. Soyez sûr que c'est un stimulant efficace... Ça y est. Ça recommence à rouler Nous y serons dans quelques instants.

NOTES (suite)

- (9) **prime d'intéressement** : a bonus for a salesperson's performance, based on the amount of sales he/she achieves.

Ne prenez pas pour de la froideur l'emploi prolongé du "Monsieur" ou "Madame" dans les relations d'affaires. Les Français sont en général moins prompts à utiliser le prénom que ne le sont les Anglo-Saxons.

16. **Frédéric:** One personal question. My letter of acceptance referred to a performance bonus, independent of the basic salary. How is it calculated?
17. **Mr Dupond:** The management sets a half-yearly objective for all the representatives who make up our sales force. The bonus is graduated; it's calculated on the basis of the amount in excess of the objective. You can be sure, it's an effective incentive... Here we go! The traffic's beginning to move again. We'll be there in a few moments.

LE PETIT COMMERCE DE DÉTAIL RESTE UN ÉLÉMENT
IMPORTANT DE LA VIE ET DE L'ANIMATION DES QUARTIERS



La vente

La force de vente constitue l'organe essentiel chargé du contact entre l'entreprise et la clientèle. Son rôle est de s'assurer que le produit ou le service est accessible dans le plus grand nombre de points de vente, ou à la disposition des clients.

Pour les biens industriels, la force de vente est en liaison directe avec les utilisateurs et les acheteurs. Pour les produits de grande consommation, elle travaille surtout au niveau de la distribution. Elle se compose généralement de représentants et de VRP (voyageurs-représentants-placiers). Les biens de consommation exigent des forces de vente étoffées parce qu'il faut beaucoup de monde pour visiter 10 000 ou 20 000 magasins plusieurs fois par an.

Ce nombre important de représentants ou de vendeurs chargés de transmettre auprès de la clientèle l'image de l'entreprise pose certains problèmes de gestion. Il faut d'abord recruter les personnes ayant les caractéristiques requises. Le vendeur ou la vendeuse est, en quelque sorte, l'ambassadeur de la maison. Parfois, la clientèle ne connaît que lui ou qu'elle. L'énergie, la bonne humeur, la persévérance, la force de persuasion, la connaissance du produit vendu, l'aptitude au contact personnel sont les qualités qui garantissent la réussite.

Il faut aussi contrôler en permanence les activités de la force de vente et lui fournir la motivation nécessaire à l'accomplissement de sa mission. Il est donc indispensable de définir un système de rémunération qui incite chacun à effectuer sa tâche dans les meilleures conditions possibles. Le représentant est généralement salarié de l'entreprise. Il touche un fixe et une prime qui varie selon le chiffre obtenu. Le VRP est payé à la commission. Il peut représenter plusieurs maisons, c'est-à-dire avoir plusieurs cartes. On dit alors qu'il est "multicarte". Il dispose d'une plus grande liberté de choix dans l'organisation de son travail. Cette formule convient aux entreprises qui débutent ou qui ont des ressources limitées. Elle est moins favorable au travail en profondeur, pour une firme dont la taille ou l'évolution technique par exemple demande des liens de subordination plus étroits.



Phoning France from another country

At 11 pm on 18th October 1996, France adopted a new telephone numbering system, the first change since 1985, when French numbers went from six to eight digits. This major operation went off without the slightest hitch, as did Great Britain's renumbering in April 1995 (which will already need updating before 2000).

The new system was made necessary by the ever-increasing volume of telecommunications traffic (new services, faxes, mobile phones, etc.) and should provide a reserve of numbers for several decades. It was also a further step towards European harmonisation and international recommendations.

Now, all numbers within France comprise ten digits, the first of which is a zero (except for certain special services like the *Minitel*, or videotex). So Assimil in Paris might give you its number as 01-45-76-87-37, or if one of your French business partners has a mobile phone, the number will begin with 06, followed by eight digits.

Another important change is in French Freefone or toll-free numbers (*numéros verts*): they have now been brought into line with international practices, ie, beginning with 0-800 and then six other digits.

When you are calling them from outside of France, though, this first zero should not be dialled (*composé*). In other words, to reach (*joindre*) Assimil in Paris, you dial 33 (France's country code) and then a nine-digit number: (33)-1-45-76-87-37. For your business partner's mobile phone: (33)-6-...-...-...

Should you wish to phone anyone anywhere in France, just use their ten-digit number. Alternatively, if you want to phone home when you're in France, first dial 00, and then the appropriate country code. And remember, the French normally say a phone number by breaking it down into two-digit units, as in the numbers above.

CHAPITRE 6

EXERCICES

Compréhension



Read the dialogue carefully. Answer the following questions using complete sentences:

1. Pourquoi M. Dupond disait-il à Frédéric qu'un vendeur doit s'armer de patience ? 2. Comment M. Dupond peut-il prévenir son client qu'il sera en retard au rendez-vous ? 3. Pourquoi M. Dupond insiste-t-il sur l'orthographe de son nom : Dupond avec un "d" ? 4. M. Dupond appelle-t-il tous ses clients par leur prénom ? 5. La petite épicerie représente-t-elle un marché plus important que l'hypermarché ? 6. Pour quelles raisons Frédéric est-il tout à fait d'accord avec lui ? 7. Un vendeur qui se respecte doit s'abstenir de certains comportements. Lesquels ? 8. Selon M. Dupond, comment doit-on réagir devant un refus ? 9. À qui M. Dupond compare-t-il les opérationnels d'une part, et les fonctionnels d'autre part ? 10. Comment sera calculée la prime d'intéressement de Frédéric ?

Traduction

1. Whenever Mr Dupond has an appointment with an important customer, he gets stuck in a traffic jam. 2. If a salesman has a car phone, he can warn a customer that he may be late. 3. Gérard was expecting Frédéric at 2 o'clock in the afternoon, but he was one hour late! 4. In my job, what's important is to know which customers you can be on first-name terms with. 5. Even if there are big differences from one distribution channel to another, they all deserve our attention and respect. 6. Frédéric's grandparents were grocers, and they knew how to communicate with all customers, big or small. 7. She never knows how to react when something goes wrong. 8. Bureaucrats never try to improve their skills, because they think they know everything about their work. 9. My laptop computer keeps me informed day by day of the amount of my performance bonus. 10. The only effective incentive for a sales representative is to have a good bonus as well as a basic salary.

Application

Everything has a price...!

Give the price or the means of "payment" (Column B) associated with the words or expressions listed in Column A..

A.

1. cadre
2. VRP
3. retraite
4. docteur
5. autoroute
6. appartement
7. stationnement interdit
8. corruption de fonctionnaire
9. emprunt
10. assurance

B.

- a. péage
- b. intérêt
- c. contravention
- d. salaire
- e. prime
- f. commission
- g. honoraires
- h. cotisation de sécurité sociale
- i. loyer
- j. pot de vin

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Un vendeur doit affronter de nombreux embouteillages, surtout s'il travaille en région parisienne. 2. Il dispose d'un téléphone de voiture qui lui permet de communiquer directement avec son client. 3. Parce que cette orthographe est moins courante que Dupont avec un "t". Il y a aussi une allusion aux jumeaux-détectives dans *les Aventures de Tintin*. 4. Non, il n'utilise le prénom qu'avec ceux qui sont presque ses amis. 5. Évidemment non ! Mais M. Dupond pense qu'elle mérite toute l'attention et le respect du vendeur. 6. D'abord parce qu'il est lui-même petit-fils d'épicier. Ensuite, parce que le petit commerce de détail demeure un élément important de la vie et de l'animation des quartiers. 7. Faire appel au bluff pour se sortir de situations difficiles, ou rejeter sa responsabilité quand quelque chose ne va pas. 8. Il ne faut jamais le personnaliser mais le considérer comme une source de renseignements qui permet de s'instruire et donc d'améliorer ses compétences. 9. Les opérationnels sont semblables à des combattants du front. Les fonctionnels, eux, sont des bureaucrates assis toute la journée et pleins de prétention. 10. Un objectif de vente est fixé chaque semestre à tous les représentants. La prime de Frédéric sera calculée sur le montant en dépassement de son objectif ; comme la prime est progressive, plus grand sera le dépassement, plus importante sera la prime.

Translation

1. Chaque fois que M. Dupond a rendez-vous avec un gros client, il se retrouve pris dans un embouteillage. 2. Si un vendeur a un téléphone de voiture, il peut prévenir un client qu'il sera peut-être en retard. 3. Gérard attendait Frédéric à 14 heures, mais il avait une heure de retard ! 4. Dans ce métier, ce qui compte, c'est de savoir quels clients on peut appeler par leur prénom. 5. Même s'il y a de grandes différences dans les circuits de distribution, ils méritent tous notre attention et notre respect. 6. Les grands-parents de Frédéric étaient épiciers, et ils savaient communiquer avec tous les clients, gros ou petits. 7. Elle ne sait jamais comment réagir quand quelque chose ne va pas. 8. Les bureaucrates ne cherchent jamais à améliorer leurs compétences, parce qu'ils croient tout savoir sur leur travail. 9. Mon ordinateur portable me tient informé au jour le jour du montant de ma prime d'intéressement. 10. Le seul stimulant efficace pour un représentant est d'avoir une bonne prime en plus du fixe.

Application

- | | | |
|-------|-------|--------|
| 1. d. | 5. a. | 9. b. |
| 2. f. | 6. i. | 10. e. |
| 3. h. | 7. c. | |
| 4. g. | 8. j. | |

Un conflit social

Trois mois se sont écoulés. Anne se trouve confrontée à sa première crise. Une grève menace d'éclater dans une usine de la société en Bretagne. Son patron la charge de prendre contact avec les délégués des deux syndicats impliqués dans le mouvement; Mme Portrat, contremaître, et M. Le Goas, OS dans une équipe d'entretien. (1)(2)(3)(4)

1. **Anne** : Je suis venue spécialement de Paris pour vous écouter.
2. **Mme Portrat** : Il était temps. Notre préavis de grève expire demain. Nos camarades sont prêts à passer à l'action...
3. **Anne** : Certains ont pris les devants, en séquestrant le directeur pendant deux heures dans son bureau.
4. **M. Le Goas** : Ce sont quelques excités que nous avons calmés.
5. **Anne** : Le siège a apprécié votre attitude déterminée au cours de ce regrettable incident. Une franche discussion vaut mieux qu'un piquet de grève... Résumez-moi vos revendications et indiquez-moi les points sur lesquels la négociation est bloquée avec la direction locale.
6. **Mme Portrat** : Nous dénonçons les cadences trop rapides imposées aux ouvriers qui travaillent aux chaînes. (5)
7. **M. Le Goas** : Cela a déjà provoqué plusieurs débrayages d'une heure.

NOTES

- (1) grève : strike. You will also find: *g. perlée*, go-slow (strike); *g. sauvage*, wildcat strike; *g. du zèle*, work-to-rule.

An industrial dispute

Three months have gone by. Anne finds herself confronted with her first crisis. A strike is threatening to break out in one of the company's factories in Brittany. Her boss gives her the task of contacting the shop stewards of the two trade unions involved in the action, Mrs Portrat, a supervisor, and Mr Le Goas, a semi-skilled worker in a maintenance team.

1. **Anne:** I have come specially from Paris to listen to you.
2. **Mrs Portrat:** About time, too. Our strike notice expires tomorrow. Our members are poised to take action...
3. **Anne:** Some of them have jumped the gun, by locking the manager up for two hours in his office.
4. **Mr Le Goas:** That was a few hotheads that we cooled down.
5. **Anne:** Headquarters appreciated your resolute attitude during that unfortunate incident. A frank discussion is better than a strike picket... Sum up your claims for me and tell me the points about which negotiations with local management have reached a deadlock.
6. **Mrs Portrat:** We wish to denounce the excessive rates of production which are imposed on the assembly-line workers.
7. **Mr Le Goas:** That has already caused several one-hour work stoppages.

NOTES (suite)

- (2) **délégué** : shop steward. Employee elected by members of a trade union to represent them in a firm or particular place of work.
- (3) **syndicat(s)** : trade union, labor union. See Document. NB, do not confuse with the English "syndicate", which will often be translated by *syndicat*, too.
- (4) **OS (ouvrier spécialisé)** : semi-skilled worker. Something of a misnomer in French. Even if the worker is more 'specialised' than the *ouvrier non qualifié*, unskilled worker, he/she remains less skilled than the *OQ (ouvrier qualifié)*, skilled worker.
- (5) **chaîne(s)** : line(s), as in production line (*chaîne de production*), assembly l. (*ch. de montage / assemblage*), assembly-l. work (*travail à la ch.*).

CHAPITRE 7

8. **Anne** : Vous savez aussi bien que moi que la concurrence nous impose des normes élevées de productivité. En compensation, le personnel reçoit des primes de rendement. Nous envisageons à terme une automatisation plus poussée des tâches fatigantes ou ennuyeuses. (6)
9. **Mme Portrat** : C'est-à-dire que des emplois sont menacés ?
10. **Anne** : Absolument pas. La direction garantit qu'il n'y aura ni suppression, ni compression. Tout au plus, quelques départs à la retraite ne seront pas compensés...
11. **M. Le Goas** : Ce qui revient à des suppressions.
12. **Anne** : C'est un point de vue. Dans la conjoncture actuelle, seule une politique d'expansion permettra d'accroître l'emploi, donc de lutter efficacement contre le chômage.
13. **M. Le Goas** : Il y a aussi le cas de cet ouvrier licencié la semaine dernière...
14. **Anne** : Pour non respect du règlement concernant l'hygiène. Ce n'était pas la première fois. Il avait déjà reçu plusieurs lettres d'avertissement. Ni la direction, ni les syndicats ne peuvent transiger sur le respect impératif des règles qui conditionnent la sécurité de chacun. (7)
15. **Mme Portrat** : Soit... Je vous rappelle qu'on nous avait promis à la dernière réunion du comité d'entreprise d'étudier les possibilités d'horaire à la carte. (8)(9)

NOTES (suite)

- (6) **rendement** : here, productivity (output, performance) of the workers. Another common translation is yield, not only in agriculture (*r. à l'hectare*: yield per hectare) but finance (*titres à haut r.*: high-yield securities).

8. **Anne:** You know as well as I do that high productivity norms are forced on us by competition. As a compensation, workers receive productivity bonuses. We are contemplating, eventually, a greater degree of automation for tiring or boring tasks.
9. **Mrs Portrait:** Does that mean that jobs are threatened?
10. **Anne:** Absolutely not. Management has given a guarantee that there will be neither redundancies nor reductions in staff numbers. At the very most, a few retirement-takers will not be replaced...
11. **Mr Le Goas:** Which comes to the same thing as redundancies.
12. **Anne:** That's a way of looking at it. In the present economic situation, only a policy of expansion will make it possible to increase employment, and thus to combat unemployment effectively.
13. **Mr Le Goas:** There's also the case of that worker who was sacked last week...
14. **Anne:** For failing to comply with the regulations concerning hygiene. It wasn't the first time. He had already received several letters of warning. Neither the management, nor the trade unions can compromise over the absolute necessity to respect the rules on which everyone's safety depends.
15. **Mrs Portrait:** That's as may be... I should like to remind you that a promise was made at the last meeting of the works council to study the possibilities of flexitime.

NOTES (suite)

- (7) **sécurité** : here, safety, but the French word also has the meaning of security (*s. nationale*: national security).
- (8) **comité d'entreprise** : works council, joint consultative committee. Created by French law in 1945, the *comité d'entreprise* (generally referred to as the *CE*) must be present in all companies with at least 50 employees. Composed of the managing director and the elected representatives of the staff and the trade unions, it is a place where workers can express their opinions about the running of the firm, participate in the organising of work and improve working conditions and life within the company.
- (9) **horaire à la carte** : flexitime. A system which allows workers more freedom to choose at what time they start and stop work, provided they work a fixed number of hours over a given period.

CHAPITRE 7

- 16. Anne :** Je sais, mais l'introduction d'un tel système pose beaucoup de problèmes, surtout au niveau de la production.
- 17. Mme Portrat :** Il suffirait de quelques postes supplémentaires. Mais notre principale revendication concerne le maintien du pouvoir d'achat des travailleurs. **(10)**
- 18. Anne :** Nous sommes d'accord là-dessus. L'indice officiel des prix de détail a augmenté de 1,8% en un an. Nous proposons donc une augmentation de salaire de 2,3%, avec effet rétroactif à partir du 1er de ce mois. **(11)**
- 19. M. Le Goas :** Notre syndicat a émis des réserves sur la validité de l'indice gouvernemental.
- 20. Anne :** Il nous faut bien un point de référence.
- 21. M. Le Goas :** Et la prime de transport que nous réclamons depuis deux ans ?
- 22. Anne :** J'ai mandat pour faire des contre-propositions.
- 23. Mme Portrat :** Nous verrons plus tard. Je demande une interruption de séance pour examiner le projet de la direction générale et pour consulter la base. **(12)**

En France, plus que dans tout autre pays, nul n'est censé ignorer la loi, même si le passe-temps favori des Français est d'essayer de la contourner.

16. **Anne:** I know, but introducing such a system poses many problems, especially as far as production is concerned.
17. **Mrs Portrat:** A few extra jobs would be enough. But our main claim is about preserving workers' purchasing power.
18. **Anne:** We agree about that. The official retail price index has increased by 1.8% in one year. We are therefore proposing a 2.3% salary increase backdated to the 1st of this month.
19. **Mr Le Goas:** Our union has expressed reservations about the validity of the government index.
20. **Anne:** We must have something to refer to.
21. **Mr Le Goas:** And what about the travel bonus we've been demanding for two years?
22. **Anne:** I am entitled to make some counter-proposals.
23. **Mrs Portrat:** We'll see about that later. I request that we break off the meeting now in order to discuss the general management's plan and to consult our members.

NOTES (suite)

- (10) **travailleurs** : although apparently neutral in meaning, the expression *les travailleurs* has connotations of the class struggle, particularly when used by a trade unionist. It thus refers almost exclusively to blue-collar workers; very rarely or never to white-collar workers.
- (11) **indice des prix de détail** : retail / consumer price index. The *indice des prix à la consommation*, as it is now called, is published monthly by the **INSEE** (*Institut national de la statistique et des études économiques*) along with the *indice des prix de vente industriels (IPVI)* or *indice des prix de gros* (wholesale price index).
- (12) **base** : refers here to the members of the trade union or the workers at shop-floor level. In a more political context: the rank and file, the grassroots.

Les syndicats

Vue de l'étranger, la France donne parfois l'impression d'un pays où l'économie se trouve un peu trop souvent prise en otage par telle ou telle grève. Les étrangers seraient donc tentés d'imaginer que le taux de syndicalisation en France est un des plus élevés des pays industrialisés.

En fait, il n'en est rien ; bien au contraire ! Alors que ce taux (c'est-à-dire le pourcentage d'actifs qui adhèrent à un syndicat) était de 85% en 1990 en Suède, de 41,5% en Grande-Bretagne, de 33,8% en Allemagne, de 26% au Japon et de 19% aux États-Unis, il n'était que de 12% en France ! Cela explique pourquoi récemment, lors de plusieurs conflits importants, les médiateurs ont dû négocier non pas avec les syndicats traditionnels, mais avec des mouvements "autonomes" ou des "coordinations de grève".

Si dans les pays anglo-saxons, les syndicats sont structurés avant tout par métier (*trade union*, en anglais), industrie ou secteur – on pense aux mineurs britanniques, aux ouvriers américains de l'industrie automobile et aux ouvriers allemands de la métallurgie – la France est le pays des confédérations ou centrales syndicales. Ces dernières sont plutôt le reflet d'une idéologie politique et non pas d'une notion de "métier" commun. D'ailleurs, pour être considéré comme représentatif dans une entreprise, un syndicat doit être affilié à une centrale syndicale représentative sur le plan national.

Classés selon leur effectif déclaré, les principaux syndicats ouvriers sont : la **CGT** (*Confédération générale du travail*) avec environ un million d'adhérents, (**CGT-FO** (*Force ouvrière*), environ 900 000 adhérents, la **CFDT** (*Confédération française démocratique du travail*), environ 650 000 et la **CFTC** (*Confédération française des travailleurs chrétiens*), environ 250 000. Il est à noter cependant que les cadres, avec la **CFE-CGC** (plus de 250 000 adhérents déclarés) et les enseignants – qui, eux, sont regroupés comme les syndicats anglo-saxons – avec la **FEN** (375 000), sont mieux classés que certaines des grandes centrales ouvrières.

Pour conclure, nous devons noter également que le taux de syndicalisation en France semble être en chute constante depuis un certain nombre d'années. Les raisons se trouvent certainement dans la montée apparemment inéluctable du chômage, le nombre toujours croissant de femmes qui travaillent (7% de femmes sont syndiquées contre 15% d'hommes) et la progression du secteur tertiaire. Seuls les fonctionnaires semblent avoir gardé un goût relativement prononcé pour le syndicalisme : dans le secteur public, le taux de syndicalisation est de 26% contre seulement 8% dans le secteur privé. Et pourtant, les fonctionnaires ne craignent pas pour leur emploi !



A striking situation!

In the last decade or so, several major industrial disputes (*conflits sociaux*) have put France in the headlines of the international media because of their impact not only on the everyday life of citizens but, perhaps more importantly, on the country's economy: 1986/87, the *SNCF*, *RATP* (*Régie Autonome des Transports Parisiens*) and *EDF* (*Électricité de France*), a dispute which reportedly cost FFfr20 billion; 1988, the postal workers; 1990/1 the nurses; 1992 the dockers; early 1992, the lorry drivers (*routiers*), 1995, almost a general strike; 1996 and 1997, the lorry drivers again. All of these disputes were long, acrimonious affairs which, in some cases, paralysed the country and its economy.

The reasons for these strikes were varied, but not always for increased pay and better working conditions as one might think. Workers were often contesting government reforms which threatened their social benefits (*acquis sociaux*), such as the age of retirement (*retraite*).

But is France really any more prone to strikes than other comparable industrial countries? The figures answer a resounding "no"! The average number of days of work lost per 1,000 workers (industry and services) between 1990-94 was 30 for France. This can be compared with 23 for Germany, but 37 for the UK, 43 for the US, 231 for Canada and 3,500 for Greece, with the OECD average standing at 100!

CHAPITRE 7

EXERCICES

Compréhension



Read the dialogue carefully. Answer the following questions using complete sentences :

1. Qu'est-il arrivé au malheureux directeur de l'usine de Bretagne ? 2. Pourquoi le siège a-t-il apprécié l'attitude des syndicats au cours de la séquestration ? 3. Sur quels points la négociation est-elle bloquée entre eux et la direction locale ? 4. Comment s'est manifesté le mécontentement des ouvriers devant ce blocage ? 5. Quelle justification Anne donne-t-elle aux cadences trop rapides ? 6. Quelle solution est envisagée par la direction pour remédier à ce problème ? 7. Y aura-t-il des suppressions ou des compressions d'emploi ? 8. D'après Anne, quel est, dans la conjoncture actuelle, le seul moyen d'accroître l'emploi ? 9. Pour quel motif un ouvrier a-t-il été licencié la semaine dernière ? 10. Pourquoi M. Le Goas ne se satisfait-il pas de l'augmentation de 2,3% qui est proposée par la direction ?

Traduction

1. Anne went to Brittany specially to listen to the two shop stewards involved in the action. 2. Almost a week has now gone by, and our strike notice expires the day after tomorrow. 3. When negotiations with headquarters reached a deadlock, the (trade) union decided to lock up the managers in their offices. 4. The semi-skilled workers on the assembly line do not appreciate automation, which often threatens their jobs. 5. The excessive rates of production are imposed on us by our competitors. 6. Anne's boss was unable to give her a guarantee that there would be no redundancies. 7. Because of the present economic situation, retirement-takers will not be automatically replaced. 8. Introducing flexitime will not make it possible to combat unemployment effectively. 9. Workers' purchasing power has increased by only 5% in the last ten years. 10. Our members have been expressing reservations about the validity of the government index for at least two years.

Application

Read the Dialogue again carefully. Then, write the brief report about her visit to the plant in Brittany which Anne could have written to her boss, Mr Quéré, on her return to Paris.

Your answer (150-200 words) should obviously summarise the claims made by the shop stewards and the position of the management as expressed by Anne.

You need not worry, here, about the presentation.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Il a été séquestré pendant deux heures dans son bureau par quelques ouvriers excités. 2. Les syndicats ont eu une attitude déterminée vis-à-vis des excités et ont réussi à les calmer. 3. Les syndicats dénoncent les cadences trop rapides imposées aux ouvriers qui travaillent aux chaînes. 4. Il a provoqué plusieurs débrayages d'une heure. 5. Elle invoque la concurrence qui impose des normes élevées de productivité. 6. La direction envisage une automatisation plus poussée des tâches fatigantes et ennuyeuses. 7. La direction garantit que non. Il y aura tout au plus quelques départs à la retraite non compensés. 8. Il faut une politique d'expansion qui permettra de lutter efficacement contre le chômage. 9. Il refusait systématiquement de respecter le règlement concernant l'hygiène malgré plusieurs lettres d'avertissement. 10. Le syndicat de M. Le Goas a émis des réserves sur la validité de l'indice gouvernemental à partir duquel l'augmentation est calculée.

Translation

1. Anne est allée exprès en Bretagne pour écouter les deux délégués (syndicaux) impliqués dans le mouvement. 2. Presque une semaine s'est écoulée maintenant, et notre préavis de grève expire après-demain. 3. Lorsque les négociations avec le siège se sont bloquées, le syndicat a décidé de séquestrer les directeurs dans leur bureau. 4. Les OS qui travaillent aux chaînes n'apprécient pas l'automatisation, qui menace souvent leur emploi. 5. Les cadences trop rapides nous sont imposées par nos concurrents. 6. Le patron d'Anne ne pouvait pas lui garantir qu'il n'y aurait pas de suppressions (d'emplois). 7. À cause de la conjoncture actuelle, les départs en retraite ne seront pas automatiquement remplacés. 8. L'introduction de l'horaire à la carte ne permettra pas de lutter efficacement contre le chômage. 9. Le pouvoir d'achat des travailleurs n'a augmenté que de 5% au cours des dix dernières années. 10. Notre base / Nos membres émet / émettent des réserves sur la validité de l'indice gouvernemental depuis plus de deux ans.

CHAPITRE 7

Application

Je viens de rentrer de notre usine de Bretagne où j'étais chargée de prendre contact avec les délégués syndicaux, afin d'éviter une grève qui menaçait.

Mme Portrat (contremaître) et M. Le Goas (OS) se sont d'abord excusés pour la séquestration du Directeur, fait de "quelques excités". Ils ont ensuite résumé leurs revendications qui portaient sur :

- cadences trop rapides, pouvant amener suppressions d'emploi,
- possibilités d'horaire à la carte,
- maintien du pouvoir d'achat (réserves sur l'indice gouvernemental) et prime de transport,
- cas d'un ouvrier licencié.

Pour ma part, je leur ai rappelé la nécessité de normes de productivité compétitives, qui étaient compensées, d'ailleurs, par des primes ; que l'automatisation irait croissant, mais sans entraîner de licenciements.

Je leur ai rappelé également les problèmes posés par l'horaire à la carte.

En ce qui concerne les questions de pouvoir d'achat et de prime de transport, je me suis limitée aux propositions et contre-propositions sur lesquelles nous nous sommes mis d'accord avant mon départ.

Mes précisions sur le cas de l'ouvrier licencié ont été bien comprises.

Je compte, donc, sur un dénouement rapide et favorable.



Portrait d'un autodidacte

Georges Rousseau, trente-huit ans, est entré à la Compagnie internationale de banque (CIB) après son service militaire, il y a presque vingt ans. Muni d'un simple BTS, il a gravi successivement tous les échelons qui l'ont conduit à sa dernière promotion, sous-directeur responsable de la clientèle commerciale grandes entreprises. Immédiatement, il téléphone à sa femme. (1)(2)

1. **Georges** : Caroline, c'est moi.
2. **Caroline** : C'est qui, moi ?
3. **Georges** : Chérie, arrête de te moquer de moi. J'ai une bonne surprise. Je suis nommé sous-directeur ; c'est une promotion que je n'attendais pas si tôt. Le directeur général a tenu à me l'annoncer lui-même en des termes flatteurs que j'ose à peine te répéter. (3)
4. **Caroline (ironique)** : Il a vanté ton talent et ta détermination, sans parler des efforts consentis par ta famille pendant que tu suivais tous ces cours du soir ! C'est ça ?
5. **Georges** : Reconnais que la banque y a mis du sien. Sans mon congé formation, la situation t'aurait paru encore plus pénible. (4)
6. **Caroline** : Je pense que tout le monde y trouvait son compte. Cela dit, mon chéri, si je garde les pieds sur terre, je n'en suis pas moins fière de toi, et les enfants aussi, eux qui parlent toujours de leur banquier de père à tous leurs copains.
7. **Georges** : Ils doivent me prendre pour un Rothschild ! (5)
8. **Caroline** : Dis-moi, monsieur le sous-directeur, en quoi cela va-t-il changer ton existence ? Plus d'autorité, moins de travail ?

NOTES

- (1) **BTS** : *brevet de technicien supérieur*. A two-year post-baccalauréat professional qualification, normally obtained in a *lycée*.

Portrait of a self-taught man

Georges Rousseau, thirty-eight, joined Compagnie internationale de banque (CIB) after his national service, nearly twenty years ago. Holding a simple professional qualification, he has climbed, one by one, all the rungs of the ladder which have led him to his latest promotion, deputy director in charge of 'large company' business clients. He immediately phones his wife.

1. **Georges:** Caroline, it's me.
2. **Caroline:** Who's me?
3. **Georges:** Stop making fun of me, darling. I have a nice surprise. I've been appointed deputy director; it's a promotion I wasn't expecting as soon as this. The managing director was keen to announce it to me himself in flattering terms which I hardly dare repeat.
4. **Caroline (with irony):** He sang the praises of your talent and determination, not to mention the efforts made by your family while you were following all those evening classes! Is that it?
5. **Georges:** You should acknowledge that the bank did its share. Without my training leave, you would have found the situation even more difficult.
6. **Caroline:** I think it suited everybody. Having said that, darling, even if I'm being realistic, I'm still very proud of you, and the children are too: they're always talking to all their friends about their father being a banker.
7. **Georges:** They must think I'm a Rothschild!
8. **Caroline:** Tell me, deputy director, in what way is this going to alter your existence? More authority, less work?

NOTES (suite)

- (2) **sous-directeur** : deputy director, second in command to the director. Even if there may be a good number of them in a large firm, this remains an important position, carrying considerable responsibility.
- (3) **directeur général** : managing director (UK), chief executive officer [CEO] (US). See Chapter 5, Note 8.
- (4) **congé formation** : training leave. Leave of absence granted to an employee to enable him/her to follow a training course. Officially called the *congé individuel de formation (CIF)*, it is normally for 1 year (full time) or 1,200 hours (part time) and is paid for (fully or nearly fully) out of funds financed in part by employers.
- (5) **Rothschild** : a "dynasty" of bankers of German origin, dating back to the 18th century, whose name has become, internationally, a symbol of wealth.

CHAPITRE 8

9. **Georges** : Arrête de plaisanter. La responsabilité, à ce niveau, ça ne se délègue pas. J'aurai autant de travail, sinon plus, mais aussi plus d'initiative dans la décision. En particulier, j'aurai la charge de superviser toutes nos activités bancaires pour le compte d'une société dont tu me sembles être une fidèle. On trouve ses différents produits partout dans ta cuisine.
10. **Caroline** : De quoi me parles-tu ?
11. **Georges** : De Géal, ton café, le cacao de tes enfants, les biscuits fourrés pour leur quatre heures, jusqu'à l'eau minérale dans ton frigo, et même certains produits surgelés allégés, que tu dissimules dans ton congélateur – sans doute pour les jours où je ne dîne pas à la maison. (6)
12. **Caroline** : Ça veut dire que j'aurai des remises grâce à toi ? (7)
13. **Georges** : N'y compte pas trop. Mes rapports avec Géal ne se situeront pas à ce niveau-là. Pour payer le moins cher possible, continue à profiter au maximum des remises qu'ils font pendant leurs nombreuses promotions.
14. **Caroline** : Au fait, Géal est une grande multinationale...
15. **Georges** : Oui, elle produit et vend pratiquement dans le monde entier.
16. **Caroline** : Si je comprends bien, tu risques d'être constamment en déplacement, ces fameux voyages d'affaires qui te faisaient rêver quand tu débutais. Tu seras tellement absorbé par toutes tes tâches que tu passeras encore moins de temps avec nous. (8)
17. **Georges** : Tu noircis trop le tableau en passant sous silence les avantages dont, par exemple, le salaire...
18. **Caroline** : Je vais enfin pouvoir faire refaire mon salon ! Il y a des mois que tu me le promettais. Dès ta prochaine augmentation, on y va.

9. **Georges:** Stop joking. At that level, responsibility cannot be delegated. I will have as much work, if not more, but also more initiative in my decision-making. In particular, I'll be in charge of supervising all our banking activities on behalf of a company of which, you seem to me, to be a loyal follower. Its various products are to be found everywhere in your kitchen.
10. **Caroline:** What are you talking about?
11. **Georges:** About G  nal; your coffee, your children's cocoa, the cream biscuits for their afternoon snack, not to mention the mineral water in your fridge, and even certain low-calory frozen foods you have hidden away in your freezer – no doubt for the days when I don't dine at home.
12. **Caroline:** Does that mean that, thanks to you, I'll have reductions?
13. **Georges:** Don't count too much on it. My relations with G  nal won't be of that nature. To pay as little as possible, keep on taking maximum advantage of the special offers they make during their numerous promotions.
14. **Caroline:** By the way, G  nal is a big multinational...
15. **Georges:** Yes, it produces and sells nearly everywhere in the whole world.
16. **Caroline:** If I understand correctly, you might always be travelling; those notorious business trips you used to dream so much about when you were first starting. You'll be so taken up with all your tasks, that you'll spend even less time with us.
17. **Georges:** You're painting the picture too black, by saying nothing about the benefits such as the salary, for instance...
18. **Caroline:** At last I'll be able to have my living-room redone. You'd been promising me that for months. As soon as you get your next rise, we'll get started.

NOTES (suite)

- (6) **produits (...) allégés** : also advertised as *produits minceur* (slim, slimness, *mince*, *minceur*). To go on a diet, *faire un régime*.
- (7) **remise** : here, "special offer" in the sense of a reduction of the normal price. Depending on the context, also: discount, rebate, reduction. For an accountant, the *mot juste* is essential. He/She will distinguish between : *escompte de règlement*, granted for payment before the normal date of settlement; *remise*, a regular reduction granted because of the nature of the customer or the size of the order; *rabais*, granted exceptionally in compensation for a defect or the lack of conformity of the product; *ristourne*, granted periodically (eg, once a year) to a customer with whom a company achieves a certain volume of sales. *Soldes*, (clearance) sales.
- (8) **(  tre en) déplacement** : to be travelling, to be away on business. *déplacement* : trip. From the verb *se déplacer* : to travel, to get / move about.

La formation professionnelle continue

La "formation professionnelle continue" fait partie de ce qu'on peut appeler, de façon plus générale, la formation permanente. On parle, d'ailleurs quasi indifféremment, de la formation continue ou de la formation permanente. Mais ici, nous voulons parler de toute formation qui permet aux travailleurs de s'adapter aux changements des techniques et des conditions de travail. Elle favorise ainsi leur promotion à la fois professionnelle et sociale. Cette formation est assurée en France par une multitude d'établissements (nationaux ou locaux, publics ou privés), d'associations ou d'organisations (professionnelles, syndicales, etc) et aussi, bien sûr, par les entreprises elles-mêmes.

La formation professionnelle continue s'adresse à toutes les personnes engagées dans la vie active, des salariés aux demandeurs d'emploi. L'État consacre énormément d'argent à la formation de ces derniers, à travers différents types de contrat (*voir Chapitre 3, Point de repère*). Il finance la rémunération des stagiaires et aide financièrement les entreprises d'accueil. Depuis la décentralisation, d'ailleurs, commencée en 1983, l'État a transféré aux conseils régionaux la compétence et les moyens financiers dans ce domaine. Ce transfert traduit sans doute un désir d'être plus près des réalités et besoins économiques de chaque région.

Le salarié peut en bénéficier, soit par le biais du plan de formation de son entreprise, soit en demandant un congé individuel de formation (*voir Note 4*). Chaque entreprise est tenue par la loi de consacrer un minimum d'argent à la formation professionnelle continue (dix salariés ou plus : 1,5% des salaires bruts payés pendant l'année ; moins de dix salariés : 0,15%). Soit l'entreprise dépense réellement ces sommes en finançant directement des actions de formation pour ses salariés à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise, soit elle fait un versement, dit "libératoire", à des organismes collecteurs agréés.

Quant au congé individuel de formation (CIF), toute personne titulaire d'un contrat de travail, pouvant justifier de 24 mois d'ancienneté* (dont au moins douze dans son entreprise actuelle), peut en demander. Un CIF dure normalement un an à plein temps ou 1 200 heures et peut être financé en partie ou complètement (dans certaines limites). Ce financement, provenant des fameux organismes agréés, concerne à la fois les frais de formation et le salaire de l'employé.

* seniority



Money and the French

The French have a very ambiguous attitude towards money, which some attribute to the Catholic heritage of distrust of profit (*méfiance à l'égard du profit*).

Many, though mostly the older generations, show a great reluctance to discuss personal money matters. You should never ask them how much they earn (*combien ils gagnent*) or how much they are worth (*combien ils valent*). That is still a well-established taboo (*un tabou bien ancré*).

However, you will often hear them complain that they don't earn enough. Even with little inflation, they will blame the cost of living (*le coût de la vie*) and rising taxes (*les impôts qui augmentent*) at the same time as they accuse the state or the government of not doing enough for their comfort. They certainly do not deserve, as a nation, the reproach of stinginess (*avarice*) levelled by some disgruntled tourists.

The French boast an equivalent of the Scots. *Auvergnats* (natives of Auvergne, a rather beautiful but austere province of central France) are well known for their frugality (*frugalité, sens de l'économie*). They look twice at every penny (*il n'y a pas pour eux de petites économies*) and seem rather proud of it. Many a Scottish joke has found its way into French, *Auvergnat* providing the local context.

CHAPITRE 8

EXERCICES

Compréhension



Read the dialogue carefully. Answer the following questions using complete sentences :

1. À quel moment Georges Rousseau est-il entré à la Compagnie Internationale de banque ? 2. Est-il passé par une université ou une grande école ? 3. Pourquoi Caroline, sa femme, accueille-t-elle avec ironie la nouvelle de sa promotion ? 4. De quelle facilité Georges a-t-il bénéficié de la part de la banque ? 5. Ses enfants sont-ils fiers de lui ? 6. Georges aura-t-il moins de travail dans son nouveau poste ? 7. Quelles précisions donne-t-il à sa femme sur ses futures tâches ? 8. Devinez-vous pourquoi Caroline conserve certains produits allégés dans son congélateur ? 9. Caroline est-elle totalement satisfaite de la promotion de son mari ? 10. Quel projet fait-elle suite à l'augmentation de salaire de Georges ?

Traduction

1. Frédéric joined Géal three years ago after his national service, and he has already been appointed deputy director. 2. Anne hopes to climb all the rungs of the ladder and one day be managing director. 3. Caroline makes fun of Georges because he doesn't dare to repeat his boss's flattering terms. 4. Georges was able to follow the evening classes thanks to training leave paid for by the bank. 5. Caroline is very proud to talk to all her friends about her husband being a banker. 6. Responsibility can be delegated at his level, but he will still have as much work, if not more. 7. Anne will be in charge of supervising all the banking activities of a large multinational. 8. Caroline hopes to have reductions on all of Géal's low-calory frozen food products. 9. Georges might be so taken up with all his tasks, that he'll never be able to dine at home. 10. Those notorious business trips are even more difficult now, but there are benefits, like the salary, for instance.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Il y est entré après son service militaire, il y a maintenant plus de vingt ans. 2. Non, il n'est muni que d'un BTS et il a gravi successivement tous les échelons jusqu'à son nouveau poste de sous-directeur. 3. Elle estime, sans doute, que la famille a dû consentir beaucoup d'efforts pendant que Georges suivait des cours du soir. 4. Elle lui a accordé un congé de formation pour lui permettre de poursuivre ses études. 5. Certainement ! Ils parlent toujours de leur banquier de père à tous leurs copains. 6. Que non ! Il aura autant de travail, mais plus de responsabilités et d'initiative dans la décision. 7. Il lui explique qu'il aura la charge de superviser les activités bancaires d'une société dont elle semble être une fidèle. 8. D'après Georges, c'est sans doute pour suivre un régime quand il ne dîne pas à la maison. 9. Pas tout à fait. Elle a peur qu'il soit constamment en déplacement pour ses affaires. 10. Elle veut faire refaire son salon.

Translation

1. Frédéric est entré chez Géal il y a trois ans après son service national/militaire, et il a déjà été nommé sous-directeur. 2. Anne espère gravir tous les échelons et être un jour directeur général. 3. Caroline se moque de Georges parce qu'il n'ose pas répéter les termes flatteurs de son patron. 4. Georges a pu suivre les cours du soir grâce à un congé formation payé par la banque. 5. Caroline est très fière de parler de son banquier de mari à toutes ses amies. 6. À son niveau, la responsabilité peut être déléguée, mais il aura toujours autant de travail, sinon plus. 7. Anne aura la charge de superviser toutes les activités bancaires d'une grande multinationale. 8. Caroline espère avoir des réductions sur tous les produits surgelés allégés de Géal. 9. Georges risque d'être tellement absorbé par toutes ses tâches, qu'il ne pourra jamais dîner à la maison. 10. Ces fameux voyages d'affaires sont encore plus pénibles maintenant, mais il y a des avantages, comme le salaire par exemple.

CHAPITRE 8

Application

Look at the Document again and then read the following statements. Say whether they are true or false. When you think they are false, correct them.

1. Pour le Français moyen, les deux termes "formation continue" et "formation permanente" veulent dire la même chose.
2. En France, seules les entreprises elles-mêmes assurent cette formation.
3. La formation professionnelle continue n'est pas accessible aux chômeurs.
4. Depuis 1983, les conseils régionaux ont transféré leur compétence dans le domaine de la formation professionnelle continue à l'État.
5. Les entreprises sont tenues par la loi de consacrer une certaine somme d'argent à la formation.
6. Les entreprises de moins de dix salariés doivent dépenser proportionnellement plus d'argent pour la formation que celles de plus de dix salariés.
7. Les entreprises ont le droit de financer des formations internes et externes.
8. Pour bénéficier d'un CIF, il faut au moins vingt-quatre mois d'ancienneté.
9. Un CIF ne peut jamais être financé complètement.
10. Le financement concerne les frais de formation et le salaire de l'employé.

Contrairement aux pays anglo-saxons, la France considère encore aujourd'hui les cadres autodidactes comme des "oiseaux rares".

Application

1. *True.*
2. *False* : une multitude d'établissements, d'associations et d'organisations – en plus des entreprises elles-mêmes – assurent cette formation.
3. *False* : les demandeurs d'emploi y ont droit et l'État consacre beaucoup d'argent à leur formation.
4. *False* : depuis la décentralisation, commencée en 1983, l'État a transféré cette compétence aux conseils régionaux.
5. *True.*
6. *False* : c'est le contraire.
7. *True.*
8. *True.*
9. *False* : un CIF peut être financé complètement, mais dans certaines limites.
10. *True.*



Le client est roi

Frédéric vole maintenant de ses propres ailes. Bien formé et bien encadré pendant ses premiers mois, il doit aujourd'hui affronter pour la première fois la colère d'un client, M. Legendre, responsable des achats d'une PME de demi-gros. (1)(2)

1. **Frédéric** (*décrochant le téléphone*) : Frédéric Ancel, direction régionale des ventes, à votre service.
2. **M. Legendre** (*d'un ton furieux*) : Allô, ici Legendre, service achats des "Distributeurs Réunis". Vous devinez l'objet de mon appel. J'essaie en vain de vous joindre personnellement depuis hier. (3)
3. **Frédéric** : Je sais. J'étais en déplacement et j'ai trouvé vos messages à mon retour. Et je suis déjà au courant de votre problème.
4. **M. Legendre** : Ça me fait une belle jambe ! Vous admettez que nous avons des raisons de nous plaindre.
5. **Frédéric** (*conciliant*) : Je suis tout à fait d'accord avec vous...
6. **M. Legendre** : Je tiens à vous rappeler une fois de plus notre commande de fin octobre. Vous comprendrez mon étonnement et mon mécontentement de n'avoir encore rien vu venir, à part un bref accusé de réception par fax m'indiquant que vous faisiez de votre mieux pour accélérer les choses. (4)
7. **Frédéric** (*dans ses petits souliers*) : Je vous comprends et je suis absolument désolé, mais... (5)

NOTES

- (1) **PME** : *petite(s) et moyenne(s) entreprise(s)*, small and medium-sized business(es). Here, "une PME" : a small business ; **PMI** : *petites et moyennes industries*. In English Europeak, we often see the initials SME(s).

The customer is always right

Frédéric can now stand on his own two feet. He has been well trained and well managed and today, for the first time, he has to brave the wrath of a customer, Mr Legendre, Purchasing Manager for a small cash-and-carry business.

1. **Frédéric** (*picking up the phone*): Frédéric Ancel, Regional Sales Office. Can I help you?
2. **Mr Legendre** (*sounding furious*): Hello, Legendre here, Purchasing Department of Distributeurs Réunis. You can guess why I'm calling. I've been trying to get in touch with you since yesterday, without success.
3. **Frédéric**: I know. I was out of the office and I found your messages when I got back. And I'm already aware of your problem.
4. **Mr Legendre**: A fat lot of good that will do me! You will admit that we have reasons to complain.
5. **Frédéric** (*conciliatory*): I completely agree with you...
6. **Mr Legendre**: I would like to remind you once more of the order we placed at the end of October. You will understand my astonishment and my displeasure at having seen nothing arrive so far, apart from a short fax, acknowledging receipt and informing me that you were doing your best to speed things up.
7. **Frédéric** (*awkwardly*): I see what you mean and I really am sorry, but...

NOTES (suite)

- (2) **demi-gros** : cash-and-carry, retail wholesale. Form of distribution situated between retail (*détail*) and wholesale (*gros*), see Chapter 6, Note 6. Typically, a small store owner would go and buy his stock from a cash-and-carry.
- (3) **Legendre** : note here the use of the surname, without *Monsieur*, a sign of familiarity or anger.
- (4) **accusé de réception** : acknowledgement of receipt; *accuser réception (de)* : to acknowledge receipt (of).
- (5) **(être) dans ses petits souliers** : (to feel) awkward, uncomfortable; (to be) embarrassed. Idiomatic expression which means, literally, to be wearing shoes which are too small.

CHAPITRE 9

8. **M. Legendre :** En prenant vous-même ma commande, vous vous étiez engagé à livrer la marchandise dans les plus brefs délais.
9. **Frédéric :** Absolument. Mais vous connaissez les difficultés auxquelles nous avons dû faire face pendant la longue grève des transports ferroviaires.
10. **M. Legendre :** Ne me racontez pas d'histoires ! Vous avez toute une flotte de camions pour votre distribution. Vous n'êtes donc pas trop tributaires de la SNCF. (6)
11. **Frédéric :** Sauf pour certains produits qui arrivent par conteneurs dans nos usines. Plusieurs chargements sont restés bloqués sur les voies, ce qui a provoqué d'importants ralentissements dans la fabrication et, par conséquent, dans nos livraisons. (7)
12. **M. Legendre :** Ce ne sont pas vos justifications, si valables soient-elles, qui vont m'être d'un grand secours. Ayant prévu une livraison ponctuelle, je n'avais pris aucune disposition pour garantir l'approvisionnement de notre stock qui est à l'heure actuelle presque entièrement épuisé. Nos clients n'arrêtent pas de nous téléphoner en nous harcelant de questions. Il y en a même qui nous menacent de changer de fournisseur. Je vous laisse juge des graves conséquences que peut entraîner votre retard sur la bonne marche de nos affaires !
13. **Frédéric :** Je vous promets de trouver une solution rapide à vos problèmes.
14. **M. Legendre :** Encore du bla-bla ! Jusqu'à maintenant, je n'avais eu qu'à me féliciter de l'efficacité de vos services. Ce n'est malheureusement plus le cas ! (8)
15. **Frédéric :** Je vais immédiatement voir mon directeur afin d'obtenir la priorité absolue pour votre livraison.

8. **Mr Legendre:** When you took my order, personally, you agreed to deliver the goods as soon as possible.
9. **Frédéric:** Quite so. But you know the difficulties we've had to face during the rail workers' long strike.
10. **Mr Legendre:** Don't give me that! You have a whole fleet of lorries for your distribution, so you're not too dependent on the SNCF.
11. **Frédéric:** Except for certain products which arrive at our factories by container. Several consignments got stuck on the railway, which caused big hold-ups in our manufacturing and consequently in our deliveries.
12. **Mr Legendre:** Your justifications, however valid they may be, are not going to be a great help to me. Having anticipated a punctual delivery, I didn't make any arrangements to guarantee the supply of our stock, which is, at the present time, almost completely exhausted. Our customers are constantly phoning us, pestering us with questions. Some are even threatening to change suppliers. I'll leave you to judge for yourself the serious consequences which your delay will have on the smooth running of our business.
13. **Frédéric:** I promise I'll find a rapid solution to your problems.
14. **Mr Legendre:** More hot air! Until now, I had always been satisfied with the efficiency of your services. That's no longer the case, unfortunately!
15. **Frédéric:** I'm going to see my boss immediately in order to obtain top priority for your delivery.

NOTES (suite)

- (6) **SNCF :** *Société nationale des chemins de fer français*. The French publicly-owned national railway company.
- (7) **voies :** here, (railway) tracks or lines.
- (8) **bla-bla :** hot air, waffle. Note that this expression is spelt and used differently from its English equivalent. Synonyms: *pipeau, baratin*.

CHAPITRE 9

16. **M. Legendre :** Faites-lui bien comprendre que si vous ne pouviez pas honorer notre commande avant la fin de la semaine, je serais dans l'obligation de m'adresser ailleurs – ce qui représenterait pour vous une perte de chiffre d'affaires non négligeable.
17. **Frédéric :** Cher monsieur, je suis conscient de la position délicate dans laquelle nous vous avons mis. Vous pouvez compter sur moi. Je vous rappelle dans les deux heures pour vous informer des dispositions que nous prenons pour résoudre vos problèmes. À tout de suite. (*Frédéric raccroche avec un soupir de soulagement*) Ouf !

On a souvent reproché aux Français de savoir produire et de ne pas savoir vendre. Espérons que les choses commenceront à bouger, car la France forme de plus en plus de vendeurs.

16. **Mr Legendre:** Make sure he understands that, were it not possible for you to fill our order before the end of the week, I would be obliged to look elsewhere – which would represent a considerable loss of turnover for you.
17. **Frédéric:** I'm aware, sir, of the difficult position in which we've placed you. You can count on me. I'll call you back within the next two hours to tell you about the arrangements we're making to solve your problems. I'll speak to you again soon. (*Frédéric hangs up with a sigh of relief*). Phew!



La Distribution

L'objectif de la distribution est de relier les deux phases de production et de consommation d'un produit. Le circuit de distribution décrit le cheminement* de ce produit depuis l'usine jusqu'à l'utilisateur final, en passant par les différents intermédiaires.

Il faut donc, en premier lieu, prévoir le transport et éventuellement le stockage pour une durée plus ou moins longue selon le type de marchandise traitée.

Tous les producteurs n'utilisent pas nécessairement des intermédiaires. Un paysan qui exploite une petite ferme vendra directement ses fruits et légumes au marché de la ville. De même une compagnie qui vend des avions ou des usines clé en main connaît les acheteurs potentiels de ce type d'équipement. Elle s'adressera directement à eux sur le territoire national ou étranger.

Entre ces deux extrêmes, on trouvera le plus souvent des entreprises qui, pour diffuser leur production, font appel à des magasins de détail qui sont en contact direct avec le consommateur, ou à des grossistes qui stockent et distribuent aux détaillants les produits de plusieurs entreprises.

Pour les produits de grande consommation, il existe plusieurs catégories de grands magasins :

- Les détaillants ou petites surfaces qui, vendant peu d'un produit donné, sont souvent obligés de prendre une marge bénéficiaire élevée pour rentrer dans leurs frais.
- Les grands magasins et magasins populaires.
- Les supermarchés et hypermarchés. Ces derniers, grâce à leur fort volume de vente, peuvent se permettre des marges réduites. Par ailleurs, ils obtiennent des producteurs d'importantes réductions.

Enfin, il ne faut pas oublier la vente par correspondance (VPC) sur catalogue et les différentes formes de téléachat.

* progression, mouvement.



“À votre service !”

It is widely recognized that courtesy (*politesse, courtoisie*) and *savoir-vivre* have always been considered essential social values by the French.

However, the French and foreigners alike are unanimous in saying that such values are not always reflected in the service sector.

French shop assistants (*vendeurs ou vendeuses*) are notoriously chary (*avares*) of their smile, conveying the impression that the customer is at best a bore (*un raseur, une raseuse*) or at worst an enemy (*un[e] ennemi([e])*). What a cheek (*quel culot*) to break into a friendly conversation with colleagues or interrupt one's knitting (*tricot*)!

The government, well aware of the disastrous effect of such attitudes, is making an all-out effort to promote “service with a smile”. State-owned monopolies describing themselves as *entreprises de service public* are leading the way by introducing an important change in their usual terminology. They no longer refer to their customers as “*usagers*” (users) but as “*clients*”.

Some French companies, anxious to erase (*effacer*) that negative national image, are imposing their own code of behaviour (*code de conduite*) or customer bill of rights (*les droits du client*) modelled on the constitutional *Droits de l'homme et du citoyen*.

The optimists think that there already has been visible progress, that “*merci pour votre visite, revenez bientôt !*” can be heard more often in shops. The pessimists contend that an artificial smile cannot be a substitute for a genuine friendly welcome (*un accueil authentiquement amical*).

CHAPITRE 9

EXERCICES

Compréhension



Read the dialogue carefully. Answer the following questions using complete sentences:

1. Quelles sont les fonctions de M. Legendre ? **2.** Pourquoi est-il furieux ? **3.** Frédéric a-t-il une excuse ? **4.** De quoi se plaint M. Legendre ? **5.** Frédéric était-il au courant de ce retard ? **6.** Quel motif invoque-t-il pour justifier ce retard ? **7.** Pourquoi M. Legendre répond-t-il à Frédéric qu'il lui raconte des histoires ? **8.** Est-ce entièrement vrai ? **9.** Les justifications de Frédéric sont-elles d'un grand secours pour M. Legendre ? **10.** Comment Frédéric se tire-t-il de cette situation délicate ?

Traduction

1. When Frédéric found the message on his desk, he immediately picked up the phone and called Mr Legendre. **2.** The Purchasing Department has been trying to get in touch with you since last Tuesday. **3.** A salesman must always be conciliatory, even if he doesn't really agree with a customer's complaint. **4.** I would like to remind you that I've seen nothing arrive so far, apart from a short fax acknowledging receipt. **5.** Don't give me that! You promised to do your best to deliver the goods as soon as possible. **6.** We are not too dependent on rail transport, as we have our own fleet of lorries for the distribution of our products. **7.** Because of the strike, several containers got stuck, which caused serious hold-ups in the supply of your stock. **8.** Mr Legendre is always on the phone, pestering Frédéric with questions and threatening to change suppliers. **9.** Make sure your boss understands that if you can't find a rapid solution to my problems, I'll be obliged to look elsewhere. **10.** Frédéric hung up with a sigh of relief, but he was aware of his difficult position.

Application

And now be creative! You are going to write a letter of apology to Mr Legendre.

Reread the dialogue carefully and, for your inspiration, use the letters proposed in different forms (Chapter 2, Application; Chapter 3, Document; Chapter 4, Application).

You should confirm the measures taken to solve his problem, which you announced over the phone. You should also promise on behalf of the company that such a situation will not occur again.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Il est responsable des achats d'une PME de demi-gros, les Distributeurs Réunis. 2. Il est furieux parce que ça fait vingt-quatre heures qu'il essaie de joindre Frédéric au téléphone. 3. Oui. Il était en déplacement et n'a trouvé le message de M. Legendre qu'à son retour. 4. Il se plaint de ne pas avoir eu livraison d'une commande faite à la fin du mois d'octobre. 5. Bien sûr, puisqu'il avait envoyé un accusé de réception par fax indiquant qu'il faisait de son mieux pour accélérer les choses. 6. Il invoque les difficultés auxquelles son entreprise a dû faire face pendant la longue grève des transports ferroviaires. 7. Parce qu'il sait que la société Géal a ses propres camions et que, par conséquent, elle n'est pas trop tributaire de la SNCF. 8. Non. Certains produits qui arrivent par conteneurs à l'usine sont restés bloqués sur les voies de chemin de fer. 9. Nullement. Son propre stock de marchandises est presque entièrement épuisé, et il a, lui-même, des difficultés à honorer les commandes de ses clients. 10. Il promet de téléphoner tout de suite à son directeur afin d'obtenir la priorité absolue pour la livraison de M. Legendre.

Translation

1. Lorsque Frédéric a trouvé le message sur son bureau, il a immédiatement décroché le téléphone pour appeler M. Legendre. 2. Le service achats essaie de vous joindre depuis mardi dernier. 3. Un vendeur doit toujours être conciliant, même s'il n'est pas vraiment d'accord avec la plainte d'un client. 4. Je tiens à vous rappeler que je n'ai encore rien vu venir, si ce n'est un bref accusé de réception par fax. 5. Ne me racontez pas d'histoires ! Vous m'avez promis de faire de votre mieux pour livrer la marchandise dans les plus brefs délais. 6. Nous ne sommes pas trop tributaires des transports ferroviaires car nous disposons de notre propre flotte de camions pour distribuer nos produits. 7. À cause de la grève, plusieurs conteneurs sont restés bloqués, ce qui a provoqué de sérieux ralentissements dans l'approvisionnement de votre stock. 8. M. Legendre est pendu au téléphone et harcèle Frédéric de questions en le menaçant de changer de fournisseur. 9. Faites comprendre à votre directeur que si vous êtes incapable de trouver une solution rapide à mes problèmes, je serai obligé de m'adresser ailleurs. 10. Frédéric a raccroché avec un soupir de soulagement, mais il était conscient de sa position délicate.

CHAPITRE 9

Génal France

Société anonyme au capital de 50 000 000 F
Siège social : Tour Aquitaine
92180 Paris-La Défense Cedex

Direction Régionale des Ventes
Paris-Île de France

Paris, le 30 novembre 199.

Notre référence : FA / DR *

M. Legendre
Responsable service achats
Les Distributeurs Réunis

Monsieur et cher client,

J'ai tenu à vous confirmer par écrit les informations que je vous ai transmises ce matin par téléphone.

La Direction, que j'ai informée de votre sérieux problème d'approvisionnement, a autorisé la mise à votre disposition d'un transport spécial qui livrera la totalité de votre commande sous 24 heures. L'arrivée de notre camion à votre entrepôt est prévue pour demain 17 heures au plus tard.

Vous voudrez bien nous en accuser bonne réception par fax en indiquant l'heure exacte du déchargement.

La Direction m'a chargé de vous exprimer nos sincères excuses pour le grave contretemps provoqué dans l'activité de votre entreprise.

La leçon ne sera pas perdue pour nous. Pour éviter la répétition d'une telle situation, nous envisageons des modifications dans la logistique de nos transports par conteneurs. Ceci pour être moins vulnérables aux incidents ou grèves qui peuvent affecter l'acheminement SNCF.

Dans l'espoir que vous continuerez à nous honorer de votre confiance, je vous prie, Monsieur et cher client, d'agréer l'assurance de toute ma considération.

Frédéric Ancel

Copie transmise par fax.

* FA / DR = Frédéric Ancel / Distributeurs Réunis

Notes personnelles :

La banque, partenaire privilégié

Le bureau de Georges. La décoration est sobre, mais élégante sans ostentation, comme il convient à une grande banque. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, il a entrepris de rencontrer ses principaux "clients". Il commence naturellement par le plus important, Général. Il reçoit aujourd'hui son Directeur financier, Monsieur Bouchout.

1. **Georges :** Cher monsieur, je suis ravi de faire votre connaissance. Nous serons sans aucun doute appelés à nous voir souvent. Je vous suis particulièrement reconnaissant d'avoir accepté mon invitation à une période de l'année très chargée pour vous.
2. **M. Bouchout :** En effet, nous venons de terminer notre audit, et il y a une certaine agitation dans nos bureaux. Mais c'est un très grand plaisir pour moi de vous rencontrer. Je le souhaitais vivement depuis que votre siège nous avait annoncé votre nomination. (*Petit toussotement pour s'éclaircir la voix*) Au-delà de la visite de courtoisie, j'aimerais aborder un premier dossier avec vous. (1)
3. **Georges :** Je suis à votre entière disposition. Notre banque est honorée de se considérer comme le partenaire privilégié de Général.
4. **M. Bouchout :** Nous envisageons sérieusement de renforcer nos capacités de production dans l'hexagone. Le projet n'a pas encore été définitivement approuvé par le Conseil d'administration qui m'a demandé de lui soumettre un rapport sur les implications financières pour notre société. Vous comprendrez que certains aspects du projet sont d'ordre strictement confidentiel. L'espionnage industriel est une réalité, même dans notre secteur. (2)
5. **Georges :** Il y a déjà eu des indiscretions dans la presse financière, vous le savez.
6. **M. Bouchout :** Oui, et nous le déplorons. Nous ignorons encore l'origine de la fuite.

The bank, a privileged partner

Georges's office. The decoration is sober, but elegant and unostentatious, as befits a large bank. As part of his new functions, he has undertaken to meet his main "clients". He naturally begins with the most important, G  nal. Today he is receiving their Finance Director, Mr Bouchout.

1. **Georges:** I'm delighted to meet you. We're no doubt destined to see a lot of each other. I'm particularly grateful to you for having accepted my invitation at what is a very busy period of the year for you.
2. **Mr Bouchout:** Indeed, we've just finished our audit, and there's a certain agitation in our offices. But, it's a great pleasure for me to meet you. I'd been looking forward to it very much, ever since your head office informed us of your appointment. (*Coughing a little to clear his throat*) Apart from this being a courtesy visit, I'd like to discuss our first file together.
3. **Georges:** I'm entirely at your disposal. Our bank feels very honoured to consider itself a privileged partner of G  nal.
4. **Mr Bouchout:** We are seriously thinking about strengthening our production capacities in France. The project has not yet been approved by the Board, who have asked me to present a report to them on the financial implications for our company. You will understand that certain aspects of the project are of a strictly confidential nature. Industrial espionage is a real problem, even in our sector.
5. **Georges:** The financial press has already shown a certain lack of discretion, as you know.
6. **Mr Bouchout:** I do, and we regret that. And we still don't know who was at the origin of the leak.

NOTES

- (1) **audit :** (or *vérification des comptes*) the audit is carried out by a *commissaire aux comptes* (auditor) to determine whether the accounts of the company are kept in conformity with accepted accounting principles (*principes* or *normes comptables*) and whether they give a true and fair view (*présentation sinc  re*) of the condition of the company.
- (2) **hexagone :** word used to designate metropolitan France, whose map fits the shape of a hexagon (ie, with six sides).

CHAPITRE 10

7. **Georges :** On a parlé de la construction d'une usine ultramoderne dans le midi.
8. **M. Bouchout :** C'est prématuré. Le choix définitif de l'emplacement n'est pas encore fait. Nous hésitons encore, pour diverses raisons, entre la région Rhône-Alpes et la Bourgogne.
9. **Georges :** Est-ce le moment ? Nos services de prévision économique ne sont guère optimistes.
10. **M. Bouchout :** Nous n'avons pas négligé les facteurs défavorables, mais nous comptons stimuler la demande intérieure par le lancement de nouveaux produits actuellement à l'étude dans nos laboratoires. Et puis, il y a l'exportation qui marche fort.
11. **Georges :** À combien estimez-vous le coût total de l'investissement ?
12. **M. Bouchout :** À 150 millions de francs.
13. **Georges :** Quelle proportion sera couverte par l'autofinancement ? (3)
14. **M. Bouchout :** Environ 30 %.
15. **Georges :** Votre statut légal vous interdit l'augmentation de capital classique par émission d'actions, mais il existe bien d'autres moyens... (4)
16. **M. Bouchout :** Pour le court terme, nous utiliserons les instruments habituels : billets de trésorerie et certificats de dépôt négociables. Pour le reste, votre aide et vos conseils, et l'extension de notre ligne de crédit nous seront indispensables. (5)(6)(7)

7. **Georges:** There was talk about the building of a state-of-the-art factory in the South of France.
8. **Mr Bouchout:** It's far too early. The final choice for the location has not yet been made. We're still hesitating, for a number of reasons, between the Rhône-Alpes region and Burgundy.
9. **Georges:** Is it the right time? Our economic forecasters are hardly optimistic.
10. **Mr Bouchout:** We haven't neglected the unfavourable factors, but we intend to stimulate demand on the domestic market by launching new products which are currently being developed in our laboratories. Exports are doing well too.
11. **Georges:** *How much is the total cost of the investment estimated at?*
12. **Mr Bouchout:** FFr 150 million.
13. **Georges:** What proportion of that will be self-financed?
14. **Mr Bouchout:** About 30 %.
15. **Georges:** Your legal status does not allow you to increase your capital in the normal way, by issuing shares, but many other means exist...
16. **Mr Bouchout:** Short term, we'll use the customary instruments: commercial paper and certificates of deposit. For the rest, your help, your advice and the extension of our credit line will be indispensable to us.

NOTES (suite)

- (3) **autofinancement** : the financing of a firm by means of capital generated by its operation.
- (4) **votre statut juridique (...) émission d'actions** : Géral SA, being a wholly-owned subsidiary controlled by its holding company, is not quoted on the stock exchange and is therefore not allowed to increase its capital by issuing shares or bonds to the general public (*faire appel à l'épargne publique*).
- (5) **billets de trésorerie** : commercial paper (notes) issued by the company.
- (6) **certificats de dépôt négociables (CDN)** : *certificates of deposit (CD)*. Contrary to commercial paper, CDs can only be issued by a bank.
- (7) **ligne de crédit** : credit line, line of credit. The maximum amount of credit (overdraft, *découvert*) for which a bank (generally) has given its authorisation to a client.

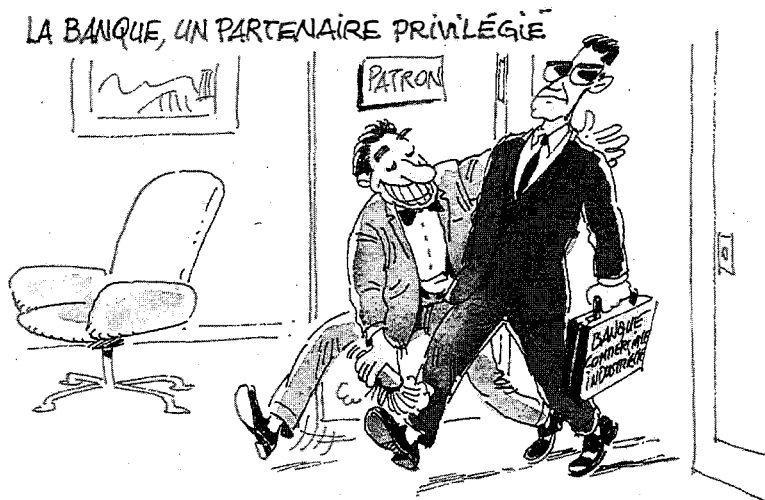
CHAPITRE 10

17. **Georges :** Pour le moyen ou le long terme, je verrais bien un emprunt obligataire, garanti par votre société mère. Nous vous aiderions à le placer auprès des investisseurs institutionnels. (8)(9)
18. **M. Bouchout :** Notre investissement va contribuer à la création d'emplois. C'est pourquoi le choix définitif du site sera fonction des avantages respectifs proposés par les autorités locales ou régionales. (10)(11)(12)
19. **Georges :** Votre projet colle parfaitement à la politique gouvernementale de décentralisation industrielle et administrative.
20. **M. Bouchout :** Notre pays a longtemps souffert d'avoir une tête trop grosse pour un corps trop chétif.
21. **Georges :** C'est bien vrai, hélas ! (*Sonnerie du téléphone*) Allô, oui. Merci, nous partons tout de suite. (*S'adressant à M. Bouchout*) C'est ma secrétaire qui me rappelle que nous avons une table réservée pour 13h30.

NOTES (suite)

- (8) **emprunt obligataire :** term used when a firm borrows money by issuing bonds (*obligations*). NB: the holder of a bond (or debenture) gets a coupon which represents the interest on the sum of money lent; the share- or stockholder gets a dividend, which is his/her share of the company's profits (if there are any).
- (9) **investisseurs institutionnels :** insurance companies, pension funds, unit trusts (or mutual funds). A familiar name for them in French is *les zinzins*, a "phonetic diminutive" of *les investisseurs institutionnels*. Also a play on words, *zinzin* meaning nuts.
- (10) **avantages :** refers here to various "sweeteners" the authorities might offer, such as the possibility to buy land in very favourable conditions; the reduction or waiving of local or regional taxes; various subsidies, etc.

17. **Georges:** Medium or long term, I'd tend to favour a bond loan, guaranteed by your parent company. We would help you place it with the institutional investors.
18. **Mr Bouchout:** Our investment will contribute to creating jobs. That's why the final choice for the site will depend on the respective benefits offered by the local or regional authorities.
19. **Georges:** Your project corresponds perfectly to the government policy of industrial and administrative decentralisation.
20. **Mr Bouchout:** For a long time our country has suffered from having too big a head for too puny a body.
21. **Georges:** Alas, that's very true! (*The phone rings*) Hello, yes. Thank you, we're leaving straight away. (*To Mr Bouchout*) That was my secretary, reminding me that we have a table booked for 1.30 pm.



NOTES (suite)

- (11) **(autorités) locales :** town or city council (*conseil municipal* or *mairie*) or "departmental" council (*conseil général*), composed of elected representatives of the *département*.
- (12) **(autorités) régionales :** regional council (*conseil régional*), composed of elected representatives of a group of *départements* forming a region.

Principales activités bancaires

La banque est un des acteurs essentiels de la vie économique. Elle n'est ni une amie désintéressée, ni un adversaire potentiel. Elle existe pour ses clients, qu'elle doit considérer comme des partenaires. Elle cherche à établir avec eux des relations de plus en plus étroites et personnalisées afin de leur fournir le plus grand nombre de services.

L'extension du nombre des agences, des guichets et des distributeurs automatiques a mis, pour ainsi dire, la banque à la portée du client. Il n'a même plus besoin de se déranger, grâce à la banque directe. Les transactions s'effectuent alors par téléphone ou par minitel.

De grands établissements bancaires à vocation multiple, nationale et internationale, ont remplacé, parfois en les absorbant, les anciennes banques de dépôts, de crédit, d'affaires. Cette concentration a été amplifiée par la globalisation croissante de l'économie. La conduite et le développement de l'entreprise nécessitent des capitaux considérables que l'autofinancement classique ou les marchés nationaux suffisent rarement à réunir.

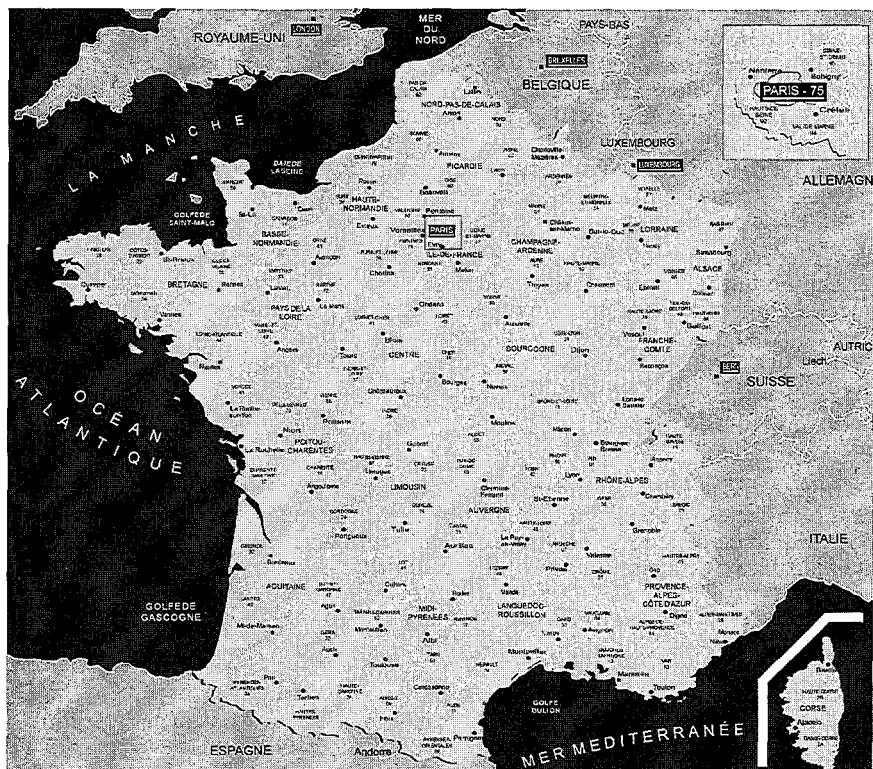
On peut distinguer, sans être exhaustif :

- les activités classiques : service aux particuliers et aux entreprises : dépôts à vue¹, dépôts à terme², comptes courants, comptes-épargne³, comptes bloqués, tous les moyens de paiement : chèques, cartes bancaires, prélèvement automatique pour le règlement de factures (téléphone, électricité, impôts, etc.), toutes les formes de virements. Crédits à la consommation ; prêts immobiliers ; crédit aux entreprises. Gestion de portefeuille, directement ou par l'intermédiaire d'OPCVM (organismes de placement collectif en valeurs mobilières), terme qui recouvre les SICAV (sociétés d'investissement à capital variable) et les FCP (fonds communs de placement).
- les opérations de marché (nationales et internationales) : opérations sur les marchés d'actions et d'obligations. Emission de certificats de dépôt. Opérations de change. Transactions sur les marchés de produits dérivés et sur tous les marchés à terme. Fusions et acquisitions. Conseil à l'exportation.
- Financements spécialisés : participation à des opérations immobilières ; activités de crédit-bail⁴.
- Participations industrielles : prise de capital dans de grands groupes français et étrangers.

1. demand or sight deposit
2. time deposit
3. savings account
4. lease



Map of France



Sachez que la technologie française est une réalité : la France n'existe pas que par ses parfums et ses fromages !

CHAPITRE 10

EXERCICES

Compréhension



Read the dialogue carefully. Answer the following questions using complete sentences:

1. En quels termes est décrite la décoration du bureau de Georges ?
2. Pourquoi est-ce une période chargée pour le directeur financier de Géal ?
3. Quel est le premier dossier que désire aborder M. Bouchout avec Georges ?
4. Est-ce que ce projet a déjà été approuvé par le conseil d'administration ?
5. Pourquoi M. Bouchout souligne-t-il que certains aspects du projet sont d'ordre strictement confidentiel ?
6. Pourtant le projet de Géal semble déjà connu. Pour quelle raison ?
7. En quoi consiste le projet ?
8. M. Bouchout confirme-t-il cette nouvelle à son interlocuteur ?
9. Quelles sont les options envisagées ?
10. Le statut juridique de Géal France présente-t-il un obstacle au financement du projet ?

Traduction

1. As a part of my new functions, I have undertaken to receive my main clients.
2. During the audit period, our head office is always in a state of agitation.
3. I feel very honoured that my nomination has now been approved by the Board of Directors.
4. It's far too early to talk about industrial espionage, but we regret the lack of discretion already shown by the financial press.
5. Even if your economic forecasters are still hesitating, our new products are doing very well.
6. The total cost of a state-of-the-art factory would be higher in Rhône-Alpes than in Burgundy.
7. Our legal status does allow us to increase our capital, but more than two thirds of the investment will be self-financed.
8. Your advice will be indispensable to help us make the final choice.
9. Short term, commercial paper and certificates of deposit are the customary instruments, but long term, a bond loan would be better.
10. The government hopes that its policy of industrial and administrative decentralisation will contribute to creating more jobs.

Révision de vocabulaire (Chapitres 1-10)

Complete the following sentences. More than one word may be necessary for certain blanks.

1. Le travail à la (...) est extrêmement pénible à cause de son caractère répétitif.
2. Quand un investissement se fait sans appel à des capitaux extérieurs, on dit qu'il y a (...).
3. Si vous voulez réussir en affaires, n'essayez pas n'importe quoi ; choisissez un (...) porteur.
4. Géal France est une (...) à 100% de Géal Holding.
5. Pour la vente de certains produits, le (...) par téléphone est de plus en plus utilisé.
6. Un(e) attaché(e) de (...) a généralement le statut de cadre.
7. Quand vous recevez une lettre, la moindre politesse exige d'envoyer un (...).
8. On appelle (...) un engagement dont la durée est strictement limitée.
9. Dans un organigramme d'entreprise, la vente est considérée comme une activité (...).
10. Un (...) -formation permet à un employé d'améliorer ses connaissances et d'espérer de l'avancement.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Elle est sobre mais élégante, comme il convient à une grande banque. 2. L'audit vient de se terminer et il règne une certaine agitation dans les bureaux. 3. C'est celui du renforcement des capacités de production de Géal en France. 4. Non, pas encore. Le conseil a demandé à M. Bouchout de lui soumettre un rapport sur les implications financières de ce projet pour la société. 5. Il est persuadé que l'espionnage industriel est une réalité, même dans le secteur agro-alimentaire. 6. Il y a eu des indiscretions dans la presse financière. 7. La presse a parlé de la construction d'une usine ultra-moderne dans le midi. 8. Non. Il indique que c'est prématuré. Le choix définitif n'est pas encore fait. 9. Pour diverses raisons, la société hésite entre la région Rhône-Alpes et la Bourgogne. 10. Oui. Géal France, filiale à 100% de Géal Holding, n'est pas autorisée à faire directement appel à l'épargne publique.

Translation

1. Dans le cadre de mes nouvelles fonctions, j'ai entrepris de recevoir mes principaux clients. 2. Pendant la période de l'audit, il règne toujours beaucoup d'agitation à notre siège. 3. Je suis très honoré que ma nomination ait été approuvée maintenant par le conseil d'administration. 4. Il est prématuré de parler d'espionnage industriel, mais nous déplorons qu'il y ait déjà eu des indiscretions dans la presse financière. 5. Même si vos services de prévision économique hésitent encore, nos nouveaux produits marchent très fort. 6. Le coût total d'une usine ultramoderne serait plus élevé en Rhône-Alpes qu'en Bourgogne. 7. Notre statut légal nous permet bien d'augmenter notre capital, mais plus des deux tiers de l'investissement seront couverts par l'autofinancement. 8. Vos conseils seront indispensables pour nous aider à faire le choix définitif. 9. À court terme, les billets de trésorerie et les certificats de dépôt négociables sont les instruments habituels, mais à long terme, un emprunt obligataire conviendrait mieux. 10. Le gouvernement espère que sa politique de décentralisation industrielle et administrative contribuera à la création de plus d'emplois.

Vocabulary revision

1. chaîne
2. autofinancement
3. créneau
4. filiale
5. démarchage
6. direction
7. accusé de réception
8. contrat à durée déterminée (CDD)
9. opérationnelle
10. congé

Usine portes ouvertes

Dans le cadre de sa politique de communication, Géal a invité des représentants de ses principaux partenaires économiques et commerciaux à visiter la dernière-née de ses usines en compagnie de personnalités locales et de plusieurs de ses cadres. Anne et Georges ont ainsi fait connaissance dans le TGV Paris-Dijon. Ils s'entretiennent de différents sujets avec Mme Roche, une ouvrière du conditionnement qui leur sert de guide pendant la visite.
(1)(2)(3)(4)

1. **Anne** : Mademoiselle Roche...,
2. **Josette** : C'est madame, pas mademoiselle. Pour des raisons de sécurité, il est interdit de porter des bagues et des bracelets pendant le travail. Mais appelez-moi Josette.
3. **Anne** : Moi, c'est Anne. C'est votre premier emploi ?
4. **Josette** : Oh non ! J'ai travaillé trois ans dans une usine d'électroménager qui a fermé pour cause de restructuration.
5. **Georges** : C'était donc très différent de la fabrication de produits chocolatés.
6. **Josette** : Pas autant qu'on pourrait l'imaginer. Ici la production est en grande partie automatisée. L'ensemble du personnel d'atelier, de la base jusqu'à la maîtrise, a dû suivre des stages d'informatique pour assurer la bonne marche et le contrôle des machines. **(5)**
7. **Anne** (*se tournant vers Georges*) : Vous voyez que l'industrie alimentaire peut être une technologie de pointe !

NOTES

- (1) **principaux partenaires** : this expression covers here Géal's major customers, its suppliers and bankers.

Open day at the factory

As part of its communication policy, Géal has invited some representatives from its main economic and commercial partners to visit its most recent factory, accompanied by local personalities and several of its executives. Anne and Georges made each other's acquaintance in the Paris-Dijon high-speed train. They are discussing various questions with Mrs Roche, a worker in the packaging department, who is acting as their guide during the visit.

1. **Anne:** Miss Roche...;
2. **Josette:** It's Mrs, not Miss. For security reasons, it's forbidden to wear rings and bracelets when we're working. But call me Josette.
3. **Anne:** I'm Anne. Is this your first job?
4. **Josette:** Certainly not! I worked for three years in a household appliances factory which closed down because of restructuring.
5. **Georges:** So it was very different from the manufacturing of chocolate products.
6. **Josette:** Not as much as you might imagine. A lot of the production here is automated. All the shop-floor staff, from the workers to the supervisors, had to follow training courses in computers to ensure the smooth running and the control of the machines.
7. **Anne (turning to Georges):** You see, the food industry can be high-tech!

NOTES (suite)

- (2) **personnalités locales** : refers here to elected representatives of the city, the *département*, the region, without forgetting high-ranking civil servants.
- (3) **TGV (Train à Grande Vitesse)** : France's high-speed train, which first started operating between Paris and Lyons and Paris and Dijon in September 1981 at speeds of up to 270 kph (about 170 mph).
- (4) **Dijon** : capital city of the French region of *Bourgogne* (Burgundy) and the *département* of *Côte d'Or*, with a population of about 150,000 inhabitants. Famous for, among other things, its mustard and its *Kir* (white wine and *crème de cassis* [blackcurrant liqueur]), named after a former mayor of the city.
- (5) **de la base... maîtrise** : for *base*, see Chapter 7, Note 12. *Maîtrise* : supervisory staff, ie, supervisors, foremen,... *Agent de m.* (or *contremaître*): foreman, supervisor.

CHAPITRE 11

8. **Georges** : En effet. (*S'adressant à Josette*) Vous ne trouvez pas encombrants et un peu ridicules ces vêtements qu'on vous fait mettre et qu'on fait même porter aux visiteurs ? (6)
9. **Josette** (*l'air un peu vexé*) : Ridicules peut-être, mais la direction a bien raison de rabâcher qu'on ne peut se permettre de plaisanter avec l'hygiène quand on fabrique des produits alimentaires.
10. **Anne** : Vous semblez particulièrement satisfaite de vos conditions de travail. Vos collègues le sont-ils autant que vous ?
11. **Josette** : Ils ne se plaignent pas. Nos locaux flambant neufs poussent à une plus grande efficacité dans un cadre plutôt agréable.
12. **Georges** (*regardant autour de lui*) : C'est vrai que les couleurs sont gaies. Les pelouses et les bois qui entourent l'usine sont plus reposants à contempler que le Boulevard Haussmann en pleine heure de pointe, où le bruit et la pollution sont épouvantables. (7)
13. **Anne** : Que pensez-vous de l'organisation du travail ? Soyez franche, je vous en supplie. Je ne suis pas venue vous espionner. Vous fonctionnez en trois-huit, n'est-ce-pas ? (8)
14. **Josette** : Oui, et ça, c'est plutôt dur. Il y a bien, pour les équipes de nuit, des compensations horaires et des primes pour travaux pénibles, mais j'ai du mal à m'y faire. La vie de famille en prend un sacré coup. Quand je suis de nuit, c'est mon mari qui doit s'occuper de donner à manger aux enfants et de les mettre au lit. (9)
15. **Georges** : J'admire votre résistance physique.

8. **Georges:** Indeed. (*Speaking to Josette*) Don't you find these clothes they make you wear, and that even visitors have to put on, cumbersome and a little ridiculous?
9. **Josette** (*looking a little offended*): Ridiculous maybe, but management is definitely right to keep on repeating that you can't afford to trifle with hygiene when you manufacture food products.
10. **Anne:** You seem particularly satisfied with your working conditions. Are your colleagues as satisfied as you are?
11. **Josette:** They don't complain. Our brand new premises favour a greater degree of efficiency in really quite pleasant surroundings.
12. **Georges** (*looking around him*): It's true that the colours are very cheerful. The grass and woods around the factory are more relaxing to look at than Boulevard Haussmann at the height of the rush hour, when the noise and the pollution are appalling!
13. **Anne:** What do you think about the way work is organised? Please, do be frank. I haven't come to spy on you. You work a three-shift system, don't you?
14. **Josette:** Yes, and that's really quite hard. The night-shift workers do get some compensations as regards working hours and bonuses for difficult working conditions, but I find it hard to adapt to. Your family life really suffers. When I'm working at night, my husband has to take care of feeding the children and putting them to bed.
15. **Georges:** I admire your stamina.

NOTES (suite)

- (6) **ces vêtements** : refers here to special clothing, designed to cover regular clothing, shoes, the hair, etc., worn in factories for reasons of hygiene and/or safety.
- (7) **Boulevard Haussmann** : Parisian boulevard, famous for its big department stores, named after Baron H., who, as *Préfet de la Seine* (1853-1870), was responsible for transforming the centre of Paris.
- (8) **trois-huit** : a three-shift (3 x 8 hours) system which enables round-the-clock production.
- (9) **compensations horaires** : reduction in the number of hours worked per week (32 instead of the statutory 39) and three consecutive rest-days.

CHAPITRE 11

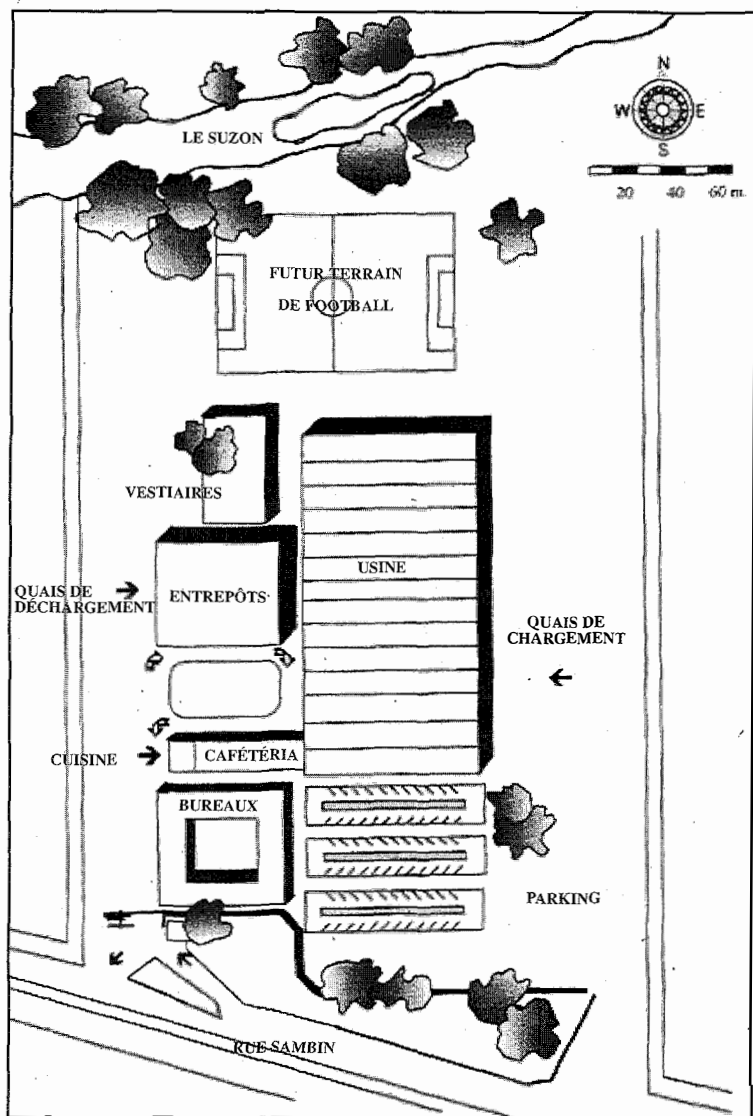
16. **Josette** : Elle ne durera pas éternellement. C'est bien pourquoi je ne rate aucune occasion de faire des stages de perfectionnement. Mon rêve secret est de passer dans la maîtrise, et, qui sait, d'obtenir un emploi administratif, peut-être moins payé, mais aussi moins stressant... Enfin, je ne suis pas là pour m'apitoyer sur mon sort. Pour vous remercier de votre visite, la direction m'a chargée de vous offrir ce colis-cadeau qui contient des échantillons de tout ce que nous produisons sur place.
17. **Anne** : Je crains que ça ne soit pas très bon pour mon régime !

Pour se saluer, les Français échangent d'interminables poignées de main. Dès qu'une certaine sympathie s'installe, le baiser sur la joue est de mise entre hommes et femmes (ou entre femmes). N'hésitez pas à faire comme eux !

16. **Josette** : It won't last forever. That's why I never miss the opportunity to follow training courses. I dream secretly of becoming a supervisor and, who knows, of obtaining an administrative job, no doubt not as well paid, but not as stressful either... Still, I'm not here to feel sorry for myself. To thank you for your visit, the management asked me to present you with this gift-pack, which contains samples of everything we produce here.
17. **Anne** : I'm afraid that won't be very good for my diet!



Plan de l'usine Géral de Dijon





Some women are more equal than others!

In this chapter, Josette says that she finds it hard to adapt to working at night, and no doubt most French women who find themselves in the same situation – 154 000 in 1991 – would agree with her.

However, French employers could be excused for wondering whether it is really possible or not to ask women to work at night, for the legal situation is not as clear as it might be. Until 1991, it was generally speaking illegal for women to work between 10 pm and 5 am (even 6 am for women under 18) in industry and certain professions. In that year, the European Court of Justice declared that such a situation went against an earlier European directive (1976), which made it illegal for men and women to be treated differently in this respect.

Then in July 1993, France denounced the Convention of the *Organisation internationale du travail (OIT)*, dating from 1948, which had been the basis of the ban for women. At the present time, therefore, it is the 1991 judgement of the European Court in Luxembourg which prevails, and it is up to employers and workers to get together round the negotiating table to decide whether women should or should not be allowed to work after 10 pm.

In 1996, the Chairman of *Moulinex*, the French manufacturer of household appliances, began negotiating with the trade unions to reduce the number of working hours per week. His scheme (*plan*) would necessitate the introduction of a three-shift system, the third shift finishing at midnight. Since a majority of the workers concerned are female, many women would in fact be asked to work at night. For the time being, the unions remain, on the whole, relatively hostile to such a scheme.

Josette can at least draw comfort from the fact that she and G  nal are pioneers (*pionniers*)!

CHAPITRE 11

EXERCICES

Compréhension



1. Avec qui discutent Anne et Georges ? 2. Comment découvre-t-on que cette ouvrière est mariée ? 3. Insiste-t-elle vraiment pour qu'on l'appelle Madame ? 4. Où travaillait Josette avant d'être embauchée à l'usine Géal ? 5. La maîtrise était-elle seule concernée par les stages d'informatique ? 6. Pour quelle raison fait-on porter aux ouvriers, ouvrières et visiteurs des vêtements encombrants et un peu ridicules selon Georges ? 7. Est-ce que Josette et ses collègues se plaignent des conditions de travail ? 8. Georges trouve-t-il la contemplation du Boulevard Haussmann aussi agréable que celle de l'usine et de son environnement ? 9. Expliquez le fonctionnement des trois-huit. 10. Quel est le rêve secret de Josette ?

Traduction

1. The executives and several local personalities made one another's acquaintance in the most recent high-speed train. 2. It's not forbidden to wear rings and bracelets in a household appliances factory. 3. For three years, there has been a lot of restructuring, because the production is now mainly automated. 4. You can't afford to trifle with safety when you have to ensure the smooth running of machines. 5. All the staff, from the workers to the management, are satisfied with their working conditions. 6. My colleagues often complain about the noise and the pollution in this factory. 7. It's really quite strenuous to work a three-shift system and the night-shift workers sometimes find it hard to adapt to. 8. Family life suffers when the husband or the wife is working at night. 9. Several workers in the packaging department became supervisors after following training courses in computers. 10. The shop-floor staff is not as well paid, but they do get some compensations: like the samples of everything they produce!

Application

Study the Document (Plan de l'usine) carefully and then read the following statements. Say whether they are true or false. When you think they are false, correct them.

1. Les livraisons de matières premières se font du côté ouest de l'usine.
2. Pour se garer, les automobilistes doivent tourner à droite lorsqu'ils arrivent par l'entrée principale de l'usine.
3. Le bâtiment des bureaux est en forme de rectangle.
4. On arrive parfois à se garer à l'ombre.
5. Comme on peut s'y attendre, les cuisines sont contiguës à la cantine.
6. Le chargement des camions se fait du même côté que le déchargement.
7. La rivière qui passe derrière l'usine s'appelle le Sambin.
8. L'usine elle-même occupe la superficie la plus importante du site.
9. Les équipes de football n'ont pas la possibilité de se changer sur place lors des matches.
10. L'usine Géal se trouve rue Suzon à Dijon.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Ils discutent avec une ouvrière du conditionnement qui leur sert de guide pendant la visite de l'usine. 2. Anne l'avait appelée Mademoiselle Roche. Elle l'interrompt et précise : *Madame* Roche. 3. Non, au contraire, elle demande à Anne de l'appeler par son prénom, Josette. 4. Elle travaillait dans une usine d'électroménager qui a fermé pour cause de restructuration. 5. Non, l'ensemble du personnel d'atelier a dû suivre des stages pour assurer la bonne marche et le contrôle des machines. 6. Il faut respecter de strictes normes d'hygiène quand on fabrique des produits alimentaires. 7. Non, pas du tout ! Josette estime que les locaux flambant neufs incitent à une plus grande efficacité dans un cadre plutôt agréable. 8. Sans doute que non, puisqu'il dit que le bruit et la pollution y sont épouvantables en pleine heure de pointe. 9. Trois équipes d'ouvriers se succèdent toutes les huit heures pour maintenir la continuité de la production, vingt-quatre heures sur vingt-quatre. 10. C'est de passer dans la maîtrise grâce à des stages de perfectionnement et d'obtenir ainsi un emploi administratif, moins payé peut-être, mais aussi moins stressant.

Translation

1. Les cadres et plusieurs personnalités locales ont fait connaissance dans le dernier-né des TGV. 2. Il n'est pas interdit de porter bagues et bracelets dans une usine d'électroménager. 3. Depuis trois ans, il y a beaucoup de restructuration, car la production est maintenant en grande partie automatisée. 4. On ne peut pas se permettre de plaisanter avec la sécurité lorsqu'on doit assurer la bonne marche des machines. 5. Tout le personnel, des ouvriers jusqu'à la direction, est satisfait de ses conditions de travail. 6. Mes collègues se plaignent souvent du bruit et de la pollution dans cette usine. 7. C'est plutôt dur de fonctionner en trois-huit et les équipes de nuit ont parfois du mal à s'y faire. 8. La vie de famille en prend un sacré coup quand le mari ou la femme est de nuit. 9. Plusieurs ouvriers (-ères) du conditionnement sont passé(e)s dans la maîtrise après avoir suivi des stages d'informatique. 10. Le personnel d'atelier est moins payé, mais il a bien quelques compensations : comme les échantillons de tout ce qu'il produit.

Application

1. True.
2. True.
3. False : le bâtiment forme un carré.
4. True.
5. True.
6. False : il se fait du côté opposé.
7. False : elle s'appelle le Suzon.
8. True.
9. False : il y a déjà les vestiaires, mais le terrain de football n'est pas encore fini.
10. False : l'usine se trouve rue Sambin à Dijon.

La tournée (1)

Frédéric commence une tournée en Champagne accompagné d'Étienne, jeune étudiant d'école de commerce, qui fait un stage de vente. (2)

1. **Étienne :** Vous occupez-vous souvent de stagiaires ?
2. **Frédéric :** Non. En fait, vous êtes le premier, car je suis relativement "jeune" dans la société. Si j'ai bien compris, votre école nous envoie régulièrement des étudiants ?
3. **Étienne :** Oui, parce que le stage est intégré dans notre cycle normal d'études.
4. **Frédéric :** Ça, je sais. Il faudra donc que je rédige un rapport d'évaluation... (3)
5. **Étienne :** J'espère que je vous donnerai toute satisfaction. (*Changeant de sujet*) Votre voiture est très confortable.
6. **Frédéric :** Il le faut bien quand on y passe autant de temps, et pas toujours sur autoroute.
7. **Étienne :** Elle est gourmande ?
8. **Frédéric :** Non, pas du tout. C'est une voiture de fonction et la société ne nous confie pas des bolidés. Nous avons besoin de véhicules spacieux pour transporter le matériel de promotion des ventes et des échantillons de nos différentes gammes de denrées non périssables. Je dois non seulement rendre visite à nos clients habituels, mais aussi dénicher les clients potentiels et prendre contact avec eux. (4)
9. **Étienne :** Par où commence notre tournée ?
10. **Frédéric :** Par une chaîne de supérettes à Épernay. (5)

NOTES

- (1) **tournée :** round or tour, depending on the profession. *Être en tournée :* to be on the road.

On the road

Frédéric has set off on the road to visit customers in the Champagne region accompanied by Étienne, a young business-school student who is carrying out a sales placement.

1. **Étienne:** Are you often in charge of trainees?
2. **Frédéric:** No. In fact you're the first one, because I'm relatively 'young' in the company. If I understand correctly, your school regularly sends us students?
3. **Étienne:** Yes, because the placement is an integral part of our normal study programme.
4. **Frédéric:** I know that. So I'll have to write an evaluation report...
5. **Étienne:** I hope you'll be perfectly satisfied with me. (*Changing subjects*) Your car's very comfortable.
6. **Frédéric:** It has to be, when you spend so much time in it, and not always on motorways.
7. **Étienne:** Does it consume a lot?
8. **Frédéric:** No, not at all. It's a company car, and the company doesn't give us racing cars. We need vehicles with plenty of room to carry sales promotion material and samples of our different ranges of non-perishable goods. I not only have to visit our regular customers, but also track down potential customers and enter into contact with them.
9. **Étienne:** Where do we begin the rounds?
10. **Frédéric:** With a chain of mini-markets in Épernay.

NOTES (suite)

- (2) **Champagne** : the former province of Champagne is now part of the administrative region of Champagne-Ardenne, composed of four *départements*.
- (3) **rapport d'évaluation** : the mark obtained for such a placement is taken into account for the final degree.
- (4) **matériel de promotion des ventes** : promotional material for display stands at points of sale, advertising leaflets (flyers), free gifts (freebies), etc.
- (5) **Épernay** : together with Rheims (*Reims*), one of the two capitals of Champagne wine.

CHAPITRE 12

11. **Étienne** : Ce sont des magasins d'alimentation en libre service, n'est-ce pas ?
12. **Frédéric** : C'est exact, mais leur surface ne dépasse pas 400 m². Ces supérettes, qui sont installées dans des quartiers très peuplés, assurent un écoulement régulier à presque tous nos produits.
13. **Étienne** : Avez-vous toujours affaire à la même personne là où vous passez ?
14. **Frédéric** : Dans une supérette, je vois généralement le gérant. Dans des entreprises individuelles comme les épiceries, je vois le patron ou sa femme.
15. **Étienne** : En quoi consiste votre travail ?
16. **Frédéric** : D'abord, je reçois des informations directes des distributeurs sur ce qui marche ou sur ce qui ne marche pas.
17. **Étienne** : Quand la marchandise reste sur les étagères, c'est que ça ne marche pas !
18. **Frédéric** : C'est évident. Ensuite, je remplis les bons de commande où doivent figurer les références des articles demandés, la quantité, le prix et, le cas échéant, le mode de règlement. Enfin, chaque visite doit faire l'objet d'un compte-rendu détaillé qui permet de contrôler et de mesurer notre performance individuelle et d'obtenir un meilleur aperçu du marché au jour le jour. Vous en trouverez un exemplaire dans le dossier que je vous ai remis avant le départ. (6)
19. **Étienne** : Comment s'effectuent les livraisons ?
20. **Frédéric** : Par l'intermédiaire de la direction régionale, avec nos propres camions et camionnettes.
21. **Étienne** : Et les factures ?

11. **Étienne:** They're self-service food stores, aren't they?
12. **Frédéric:** That's right, but their surface area is no bigger than 400m². These mini-markets, which are located in densely-populated districts, guarantee regular sales for nearly all of our products.
13. **Étienne:** Do you always deal with the same person in the places you visit?
14. **Frédéric:** In mini-markets, I usually see the manager. With sole proprietorships, like grocers', I see the owner or his wife.
15. **Étienne:** What does your work consist of?
16. **Frédéric:** First of all, I get information direct from the retailers about what is selling and what is not selling.
17. **Étienne:** When the goods stay on the shelves, that's because they're not selling!
18. **Frédéric:** Obviously. Then I fill in the order forms, which must show the references of the goods required, the quantity, the price and, if necessary, the means of payment. And finally, for each visit, I have to do a detailed report which makes it possible to control and measure our individual performance, and to obtain a more accurate day-by-day view of the market. You'll find a copy of that in the file I gave to you before we set off.
19. **Étienne:** How are the deliveries carried out?
20. **Frédéric:** Through the Regional Sales Office, with our own lorries and vans.
21. **Étienne:** And the invoices?

NOTES (suite)

- (6) **compte-rendu détaillé** : see Document.

CHAPITRE 12

22. **Frédéric** : La facturation est entièrement informatisée. Tout se traite par ordinateur.
23. **Étienne** : Vous ne passez jamais dans les hypermarchés ?
24. **Frédéric** : Non. Les hypermarchés, comme les supermarchés, font en général partie de puissants groupements qui disposent de leur propre centrale d'achat. Les commandes sont négociées directement avec la Direction générale. (*La voiture ralentit*) Nous arrivons au péage. (7)
25. **Étienne** : J'aperçois un panneau indiquant "Aire de services à 10 kilomètres". Il est encore un peu tôt pour goûter à la boisson du pays ! Je vous invite à prendre un café. (8)
26. **Frédéric** : Avec plaisir. J'en profiterai pour faire le plein à la station-service.
27. **Étienne** : Vous roulez au diesel, je suppose ? (9)
28. **Frédéric** : Bien sûr, même si ça pollue plus que le sans plomb...

NOTES (suite)

- (7) **centrale d'achat** : central purchasing organisation. Such centralisation of orders makes it possible to obtain big rebates (or volume discounts) from suppliers.
- (8) **la boisson du pays** : Étienne is referring here to Champagne, of course.
- (9) **diesel** : France is the European leader for the use of the diesel engine, taking both private cars and commercial vehicles together.

22. **Frédéric:** The invoicing is completely computerised. Everything is processed by computer.
23. **Étienne:** You never visit superstores?
24. **Frédéric:** No. Superstores, like supermarkets, generally belong to powerful groups, which have their own central buying office. Orders are negotiated directly with general management. (*The cars slows down*) We're coming up to the toll.
25. **Étienne:** I can see a sign saying 'Services: 10 kilometres'. It's still a little early to taste the local drink. Let me offer you a coffee.
26. **Frédéric:** With pleasure. I'll take advantage of the stop to fill up at the petrol station.
27. **Étienne:** Your car runs on diesel, I suppose.
28. **Frédéric:** Of course, even if it pollutes more than unleaded...

EN QUOI CONSISTE VOTRE TRAVAIL ?



Compte-rendu d'activité

Les vendeurs sur le terrain doivent, tous les soirs, faire parvenir à leur direction un compte-rendu détaillé de leurs visites. Voici pour chaque client ce qui s'affiche sur l'ordinateur portable du vendeur.

La transmission est généralement instantanée.

Nom et adresse du client :
Type d'entreprise (épicerie, supermarché, grossiste, etc.) :
Date de la visite :
But de la visite :
Contact sur place :
Fonction dans l'entreprise :
Nature du message transmis :
Réaction du contact (motiver) : – positive :
– neutre :
– négative :
S'il y a eu commande : – montant de la commande :
– date de livraison annoncée :
Fréquence des visites envisagées (mensuelles, trimestrielles, etc...) :

Avec plus de 80% de taxe par litre d'essence, l'automobiliste français est devenu la "vache à lait" de l'État.



Adding fuel to the flames!
(Où l'on jette de l'huile sur le feu !)

With about 40% of its newly-registered private vehicles running on diesel fuel (*gazole*, the Gallic version of the English gasoil), France is one of the European leaders in this field. Only Belgium (*la Belgique*) and Luxembourg (combined here for the sake of statistics) do better, with about 45%. France's figure is now slowly slipping though, from a peak (*pointe*) of more than 47% in 1994. In the United Kingdom and in Germany, home of the illustrious (*illustre*) Rudolf Diesel, who first built the engine (*moteur*) which now bears his name in 1897, more than four out of five private vehicles run on petrol (*essence*).

The reason for France's love affair with diesel, which scientists have demonstrated to be carcinogenic (*carcinogène*), would appear obvious. France's fuel prices remain among the highest in Europe, and with 82% of the price of a litre of leaded (*plombé*) petrol going to the State in the form of tax (*taxe intérieure sur les produits pétroliers*, *TIPP*), the French motorist (*automobiliste*) can rightly claim to be a government cash cow (*vache à lait*). With a litre of diesel fuel about two francs cheaper than a litre of leaded or unleaded (*sans plomb*) petrol and with the road tax (*vignette*) for diesel-powered vehicles (which already consume less fuel) significantly lower, who can blame the French? This infatuation (*engouement*) with the diesel engine has enabled French car manufacturers like **Peugeot** or **Renault** to become specialists in the field.

The *TIPP* is the State's third source of tax revenue, after VAT (*TVA*) and income tax (*impôt sur le revenu*). So why not reduce the differential between diesel and other fuels? The problem is that diesel fuel is used not only by the ordinary citizen but also by lorry-drivers, taxi-drivers, farmers, tradesmen (*artisans*), etc. Just imagine the chaos on France's roads and in France's city centres when all these people took to the streets to protest against the increase!

CHAPITRE 12

EXERCICES

Compréhension



1. Comment s'appelle le jeune homme qui accompagne Frédéric dans sa tournée et que fait-il dans la vie ?
2. Pourquoi son école envoie-t-elle régulièrement des stagiaires travailler chez Géral ?
3. Qui sera chargé d'évaluer le stage d'Etienne et de quelle manière ?
4. A qui appartient la voiture dans laquelle se trouvent Frédéric et Etienne ?
5. Pourquoi faut-il à Frédéric une voiture à la fois confortable et spacieuse ?
6. Qu'appelle-t-on une supérette ?
7. Quel est pour Frédéric l'avantage des supérettes ?
8. Quelles indications doivent figurer sur un bon de commande ?
9. Comment est-ce que la société contrôle et mesure la performance de ses vendeurs ?
10. Pour quelle raison Frédéric ne passe-t-il jamais dans les hypermarchés ?

Traduction

1. Frédéric is often in charge of trainees, even though he is relatively "young" in the company.
2. Frédéric won't have to write an evaluation report, because the placement is not an integral part of Etienne's normal study programme.
3. When you spend so much time on motorways, you need a comfortable vehicle, not a racing car.
4. We need company cars with plenty of room when we're on the road, because of everything we have to carry.
5. Frédéric had some samples of their different ranges of non-perishable goods for the manager of a mini-market in Epemay.
6. The surface area of superstores is always bigger than 400m².
7. The owner of the grocer's (store) told me that our goods stayed on the shelves too long.
8. The trainee forgot to fill in the order form correctly: it didn't show the quantity of goods required.
9. With all these lorries and vans which run on diesel, it's not surprising that our region is so polluted.
10. I don't visit supermarkets, because the groups they belong to generally have their own central buying offices.

Application

Frédéric is trying to phone Mr Legendre (see Chapter 9, Dialogue) to make sure there have been no more delivery problems. He first gets through to his secretary. Put this conversation into the correct order.

1. Bonjour, monsieur, je reconnais votre voix.
2. Il est à la machine à café. Je vous l'appelle tout de suite.
3. Legendre. C'est vous, Ancel ? J'espère que vous ne m'annoncez pas encore une mauvaise nouvelle !
4. En effet, nous avons eu plusieurs fois l'occasion de nous parler dans des circonstances difficiles ! Est-ce que M. Legendre est là ?
5. Bonjour, mademoiselle. Ici, Frédéric Ancel, de Géral, Direction régionale des ventes.
6. Je n'y manquerai pas, merci !
7. Un moment. Je recherche votre bon de commande. Ça y est. Je l'ai.
8. Pas du tout. Aucun problème de notre côté. Je voulais simplement vérifier qu'il n'y avait pas eu de nouveaux grains de sable dans les livraisons.
9. Doublez la quantité. Les fêtes approchent et la demande augmente. Faites-moi signe quand vous serez dans le coin. Nous pourrions déjeuner ensemble.
10. Non, je touche du bois ! Mais puisque je vous ai au bout du fil, je voudrais en profiter pour modifier notre dernière commande de tablettes aux noisettes et pistaches.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Il s'appelle Étienne et il est étudiant dans une école de commerce.
2. Le stage est intégré dans le cycle normal d'études, au même titre qu'un cours traditionnel.
3. C'est Frédéric qui devra rédiger un rapport d'évaluation sur le déroulement de son stage.
4. C'est une voiture de fonction qui appartient à la société.
5. Il lui faut une voiture confortable parce qu'il passe beaucoup de temps sur la route, et spacieuse parce qu'il y a beaucoup de matériel et d'échantillons à transporter.
6. C'est un magasin d'alimentation en libre service dont la surface ne dépasse pas 400m².
7. Elles sont installées dans des quartiers très peuplés et assurent un écoulement régulier à presque tous les produits de Géal.
8. Doivent y figurer les références des articles demandés, la quantité, le prix et, le cas échéant, le mode de règlement.
9. Elle leur demande de remplir un compte-rendu détaillé après chaque visite de client.
10. Les hypermarchés font partie de puissants groupements qui disposent de leur propre centrale d'achat. Celle-ci traite directement avec la société productrice.

Translation

1. Frédéric s'occupe souvent de stagiaires, même s'il est relativement "jeune" dans la société.
2. Frédéric n'aura pas à écrire de rapport d'évaluation, car le stage n'est pas intégré dans le cycle normal d'études d'Étienne.
3. Quand on passe autant de temps sur autoroute, on a besoin d'un véhicule confortable, pas d'un bolide.
4. Nous avons besoin de voitures de fonction spacieuses lorsque nous sommes en tournée, à cause de tout ce que nous devons transporter.
5. Frédéric avait des échantillons de leurs différentes gammes de denrées non périssables pour le gérant d'une supérette à Épernay.
6. La surface des hypermarchés dépasse toujours 400m².
7. Le patron de l'épicerie m'a dit que nos marchandises restaient trop longtemps sur les étagères.
8. Le stagiaire a oublié de remplir comme il faut le bon de commande : il n'y figurait pas la quantité des articles demandés.
9. Avec tous ces camions et camionnettes qui roulent au diesel, il n'est pas surprenant que notre région soit si polluée.
10. Je ne passe jamais dans les supermarchés, parce que les groupes auxquels ils appartiennent disposent généralement de leur propre centrale d'achat.

Application

5. - 1. - 4. - 2. - 3. - 8. - 10. - 7. - 9. - 6.

La gestion des ressources humaines

Anne et Frédéric se retrouvent face à face à la cafétéria, chacun avec son plateau à la main.

1. **Frédéric :** Le hasard fait bien les choses. Je vous ai croisée plusieurs fois dans les couloirs du siège sans pouvoir vous parler. Vous aviez toujours l'air tellement pressée. Si nous déjeunions ensemble ? (1)
2. **Anne :** Volontiers. Ne vous formalisez pas de mon air pressé. C'est vrai que je n'ai pas une minute à moi – sauf pour les repas... Regardez tout ce que j'ai sur mon plateau. Je compense le stress par deux desserts... Parlez-moi de vos prouesses. Je sais que ça marche très fort pour vous.
3. **Frédéric :** Oui, si on veut. En tout cas, j'aime beaucoup ce que je fais. Je bouge, je découvre et j'apprends tous les jours... Je peux être indiscret ? Quand vous m'avez reçu, il y a plusieurs mois, je ne m'attendais pas à rencontrer quelqu'un d'aussi jeune à un tel poste.
4. **Anne :** N'oubliez pas que les femmes ne font pas de service militaire.
5. **Frédéric :** Alors, pourquoi les ressources humaines ? On m'a dit que vous étiez plutôt spécialisée en marketing.
6. **Anne :** C'est vrai. Mais j'ai voulu, pour démarrer dans la vie professionnelle, me frotter aux réalités humaines de l'entreprise. J'avais envie de sortir des études de marché, des graphiques en camembert et du marketing mix – au moins pour un temps. (2)(3)
7. **Frédéric :** Et vous n'avez aucun regret ?

Human resource management

Anne and Frédéric find themselves face to face in the canteen, both of them with a tray in their hands.

1. **Frédéric:** What a happy coincidence! I've seen you several times in the corridors at headquarters without being able to speak to you... You always seemed to be in so much of a hurry. Why don't we have lunch together?
2. **Anne:** With pleasure. Don't be offended by my hurried look. It's true that I don't have a minute to myself – except for meal times. Look at everything I have on my tray. I make up for the stress by eating two desserts... Tell me about your achievements. I know things are going very well for you.
3. **Frédéric:** Yes, you could say that. Anyway, I really like what I'm doing. I get around, I'm finding things out and I'm learning every day... May I be indiscreet? When you received me a few months ago, I wasn't expecting to meet someone so young occupying such a post.
4. **Anne:** Do not forget that women don't do military service.
5. **Frédéric:** Why human resources, then? I was told that you were specialised more in marketing.
6. **Anne:** That's true. But to start off in my professional career, I wanted to be in contact with the human realities of the company. I wanted to get away from market studies, pie-charts and the marketing mix – at least for a while.
7. **Frédéric:** And you don't regret it at all?

NOTES

- (1) **siège** : see Chapter 5, Note 9.
- (2) **camembert** : not the well-known cheese from Normandy, here, but the pie-chart. The respective choice of vocabulary says a lot about the difference between French and Anglo-American eating habits.
- (3) **marketing mix** : this English term means the optimum mix or blend of the variables (or "ingredients") used in the marketing of a product or service, which are essentially product, distribution, promotion and price. See Chapter 14, Document.

CHAPITRE 13

8. **Anne** : Aucun ! J'ai découvert une chose essentielle : c'est que, quelle que soit la forme d'entreprise ou d'organisation, ce sont les individus qui la composent qui en sont la principale ressource. Curieusement, ils n'apparaissent jamais au bilan ou dans le rapport annuel. (4)(5)
9. **Frédéric** : Cela a dû représenter un défi passionnant pour vous.
10. **Anne** : Je n'avais pas été réellement préparée à la complexité de la fonction. Il m'a fallu apprendre comment répondre le mieux possible aux besoins des autres, comment définir les rôles et développer à l'intérieur de l'entreprise les relations internes, formelles ou informelles, afin d'éviter ou de réduire les possibilités de conflit. (*D'un ton interrogateur*) J'espère que je ne donne pas l'impression de m'écouter parler quand je vous parle de mon travail comme ça.
11. **Frédéric** : Pas du tout. Dans une société de la taille de la nôtre, j'imagine qu'il faut mettre au point des procédures pour mener à bien un objectif aussi ambitieux.
12. **Anne** : Effectivement, on ne pourrait pas s'en passer. Il faut recruter, former, rémunérer et sélectionner en vue des promotions. Nous y parvenons grâce à des évaluations de performance individuelles ou par équipe.
13. **Frédéric** : Ce sont les résultats qui déterminent l'avancement et les augmentations ?
14. **Anne** : Oui, en grande partie, dans des secteurs ou des activités où ces résultats sont facilement mesurables, comme la vente. Vous êtes bien placé pour le savoir ! (6)
15. **Frédéric** : Et au niveau fonctionnel ? (7)

8. **Anne:** Not in the least! I discovered something fundamental: whatever form the company or organisation takes, it is the individuals who make it up that are its main resource. Strangely, they never appear in the balance sheet or the annual report.
9. **Frédéric:** That must have represented an exciting challenge for you.
10. **Anne:** I hadn't really been prepared for the complexity of the function. I had to learn how other people's needs are best met, how rôles are defined and how formal, as well as informal, relationships within the company have to be developed, in order to avoid or reduce possibilities of conflict. (*Questioningly*) I hope I don't give you the impression that I like listening to myself speak when I'm talking to you about my job like that.
11. **Frédéric:** Not at all. In such a large company as ours, I suppose you need to work out procedures to achieve so ambitious an objective.
12. **Anne:** Quite so, we couldn't do without them. People must be recruited, trained, compensated and selected for promotion. We manage to do that thanks to individual or team performance evaluations.
13. **Frédéric:** Are results the basis for promotion and salary increases?
14. **Anne:** Yes, to a large extent, in sectors or activities where those results can be easily measured, such as sales. You should know that!
15. **Frédéric:** And what about staff functions?

NOTES (suite)

- (4) **bilan** : balance sheet. A summary of the various elements making up the assets (*actif*) and the liabilities (*passif*). See Chapter 16, *Le langage des chiffres*.
- (5) **rapport annuel** : only the names of the senior executives, of certain directors and of the auditor(s) are mentioned in this document.
- (6) **Vous êtes bien placé pour le savoir** : on top of his basic salary (*fixe*), Frédéric gets bonuses (*primes*), which would normally be proportional to the total sales achieved over a given period of time.
- (7) **fonctionnel** : staff function not directly concerned with production; to be distinguished from line function (*opérationnel*) which involves operational responsibility and the chain of command (*voie hiérarchique*). See Chapter 4, Document.

CHAPITRE 13

16. **Anne** : On prend en compte d'autres critères, selon le poste : productivité, disponibilité, esprit d'initiative, etc.
17. **Frédéric** : Ce n'est pas facile de décider qui est promu, et qui ne l'est pas.
18. **Anne** : Là encore, nous disposons d'un système de procédures et de recommandations internes pour garantir que nous faisons le bon choix. À ce niveau, nous entrons dans la stratégie des ressources humaines... Mais il est temps que j'arrête mon discours.
19. **Frédéric** : Vous avez l'air si enthousiaste quand vous parlez de votre travail que ça devient vite contagieux !... Puis-je vous apporter une autre tasse de café ? C'est un produit à nous. Il se vend bien, je peux en témoigner.
20. **Anne** : Non merci. Il vaut mieux que j'arrête pour aujourd'hui.

Contrairement aux Anglais, les Français mangent toujours le fromage avant le dessert.

16. **Anne:** Other criteria are taken into account, depending on the job: productivity, availability, sense of initiative, etc.
17. **Frédéric:** It's not easy to decide who does or doesn't get promoted.
18. **Anne:** There again, we have a system of procedures and in-house recommendations to ensure that we are making the right choice. At that level, we are dealing with human resource strategy... But it's time I stopped delivering my speech.
19. **Frédéric:** You sound so enthusiastic when you speak about your work that it quickly becomes contagious!... Can I bring you another cup of coffee? It's one of our products. It sells well, I can vouch for that.
20. **Anne:** No thanks. I'd better stop for today.



Le chef du personnel est mort. Vive le DRH.

Les ressources humaines ne sont plus ce qu'elles étaient.

Pendant longtemps, la fonction "personnel" n'a pas été jugée primordiale. Elle ne couvrait qu'un champ d'action limité à la gestion de la paie et des entrées et sorties de l'entreprise, dans les deux sens des termes : recrutement et mise à la retraite ou renvoi¹ d'une part, contrôle quotidien du pointage², d'autre part. Cette tâche était souvent confiée à un ancien militaire de carrière dont les fonctions passées symbolisaient les vertus de l'entreprise à papa, discipline et sens hiérarchique.

Aujourd'hui, transformée en direction des ressources humaines, la fonction a gagné ses lettres de noblesse³. On commence enfin à comprendre que le travail humain qui laisse toute sa place à l'intelligence représente peut-être la vraie matière première, la seule ressource qui ait le potentiel d'engendrer des profits presque illimités, car c'est, en dernière analyse, la seule ressource inépuisable et auto-créatrice.

Le travail des individus, réorganisés en équipes cohérentes, permet à ceux-ci de retrouver un sentiment d'appartenance et une relative sécurité. Un groupe bien construit communique mieux, se sent impliqué et contribue donc à renforcer la compétitivité de l'entreprise.

Le DRH n'est alors plus seulement un gestionnaire mais également un stratège qui a un rôle à jouer dans l'élaboration de la politique générale.

1. dismissal

2. clocking in

3. letters patent of nobility



Food, body and language

Food and body (*la nourriture et le corps*) are frequently associated in idiomatic and not necessarily colloquial expressions.

For the French, to make a god of one's belly (*faire un dieu de son ventre*) is almost a form of religious worship. In a period of unemployment, when they have an empty stomach (*ils ont le ventre creux*), they envy those who have a lot of work (*qui ont du pain sur la planche*). When they are faint with hunger (*ils ont l'estomac dans les talons*), it is no use preaching them (*ventre affamé n'a point d'oreilles*). Do warn them, though, not to begin with the cake (*ne pas manger son pain blanc en premier*).

To qualify wine with water (*mettre de l'eau dans son vin*) is a call for moderation in every walk of life. *Garder une poire pour la soif* has nothing to do with quenching one's thirst. It is an encouragement to save for a rainy day.

Tongue served with different seasonings (*assaisonnements*) is considered a dainty dish (*un mets délicat*). But the French remain extremely suspicious of their politicians' dogmatic and stereotyped speech (*langue de bois*).

CHAPITRE 13

EXERCICES

Compréhension



1. Anne et Frédéric avaient-ils rendez-vous pour déjeuner ensemble ? 2. Est-ce que Frédéric semble heureux de cette rencontre accidentelle ? 3. Frédéric avait-il déjà eu l'occasion de revoir Anne ? 4. Anne l'avait-elle délibérément ignoré ? 5. Combien de temps s'est-il écoulé depuis leur premier entretien dans le bureau d'Anne ? 6. Qu'est-ce qui a beaucoup étonné Frédéric lors de cette première rencontre ? 7. Comment Anne justifie-t-elle son choix des ressources humaines alors qu'elle s'était spécialisée en marketing ? 8. Qu'a découvert Anne dans ses nouvelles fonctions ? 9. Quel est l'objectif ultime des ressources humaines selon Anne ? 10. Comment détermine-t-on l'avancement ou les augmentations de salaire des fonctionnels ?

Traduction

1. Several times, Frédéric found himself face to face with Anne in the canteen, but she always seemed in so much of a hurry. 2. Frédéric really likes what he's doing, but he never gets a minute to himself. 3. Before starting their professional careers, men have to do their military service. 4. Anne was told that Frédéric wanted to get away from the stress of human resources. 5. I've just discovered that all those pie-charts I prepared don't even figure in the annual report. 6. Frédéric gave Anne the impression that he liked the sound of his own voice when he told her about his achievements. 7. It must have represented an exciting challenge for her, to try and achieve so ambitious an objective. 8. You need to work out procedures in order to measure the performance of some people, particularly in staff functions. 9. It's never an easy task deciding who should be recommended for a salary increase. 10. Frédéric always sounds so enthusiastic when he speaks about Géal's own products, particularly the coffee.

Application

You are going to have an appraisal interview with the person in charge of your work. In the list, below, of attitudes to adopt, find the seven "deadly sins" not to commit and briefly explain your choice.

1. Je sais tout faire.
2. Je suis ici pour parler ; écoutez-moi.
3. En toutes choses, je privilégie le travail d'équipe.
4. Je suis insatisfait : mon travail et mon expérience ne m'ont pas apporté ce que j'attendais.
5. J'ai conscience qu'il existe un lien cohérent entre ma performance et ma promotion ou non-promotion.
6. Je suis un gagneur. La plupart de mes collègues sont nuls.
7. Je répugne à décrire mon action, à vanter ma marchandise.
8. Je ne viens pas passer un examen mais dialoguer en toute franchise avec mon supérieur hiérarchique.
9. Je mise tout sur mes capacités de présentation verbale.
10. La seule motivation est le salaire.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Non. Ils se sont retrouvés face à face, par hasard, à la cafétéria de l'entreprise, chacun avec son plateau à la main. 2. Oh oui ! Il dit que le hasard fait bien les choses. 3. Oui. Il l'avait croisée plusieurs fois dans les couloirs du siège, mais sans pouvoir lui parler. 4. Non, mais elle avait toujours l'air tellement pressée. 5. Ça fait déjà plusieurs mois. 6. C'est que quelqu'un d'aussi jeune qu'Anne occupe un tel poste de responsabilité. 7. Elle explique qu'elle avait envie de sortir des études de marché, des graphiques en camembert et du marketing mix pour se frotter aux réalités humaines de l'entreprise. 8. Elle a découvert que, quelle que soit la forme d'entreprise ou d'organisation, ce sont les individus qui la composent qui en sont la ressource principale. 9. C'est d'éviter ou de réduire les possibilités de conflit. 10. On prend en compte les critères suivants : productivité, disponibilité, esprit d'initiative.

Translation

1. Plusieurs fois, Frédéric s'est trouvé face à face avec Anne à la cafétéria / la cantine, mais elle avait toujours l'air si pressée. 2. Frédéric aime beaucoup ce qu'il fait, mais il n'a jamais une minute à lui. 3. Avant de commencer leur vie professionnelle, les hommes doivent faire leur service militaire. 4. On a dit à Anne que Frédéric avait envie de sortir du stress des ressources humaines. 5. Je viens de découvrir que tous ces camemberts que j'ai préparés n'apparaissent même pas dans le rapport annuel. 6. Frédéric a donné à Anne l'impression de s'écouter parler quand il lui parlait de ses prouesses. 7. Cela a dû représenter un défi passionnant pour elle, d'essayer de mener à bien un objectif aussi ambitieux. 8. Il faut mettre au point des procédures pour mesurer la performance de certaines personnes, surtout au niveau fonctionnel. 9. Ce n'est jamais facile de décider qui doit être recommandé pour une augmentation (de salaire). 10. Frédéric a toujours l'air si enthousiaste quand il parle des propres produits de Génal, surtout le café.

Application

1. Même si j'ai des bases et une formation solides, j'ai toujours quelque chose à apprendre.
2. D'emblée, vous rendez impossible la communication et l'échange avec votre interlocuteur.
3. Avant de s'en plaindre, il convient de s'interroger sur les raisons personnelles de cet échec.
4. Dans le dialogue, cette attitude arrogante met immédiatement en position d'infériorité.
5. La modestie excessive peut devenir un défaut. Il est important de faire la preuve de votre dynamisme et de votre motivation.
6. Il ne faut pas qu'elles apparaissent comme un écran de fumée dissimulant de sérieuses faiblesses : performance, ponctualité, etc.
7. La motivation doit prendre en compte d'autres facteurs tels que les perspectives de promotion interne par la formation, les conditions de travail, la sécurité de l'emploi, etc.

Changement de cap

Anne a fait un parcours sans faute aux ressources humaines. Fidèle à sa politique de mobilité pour ses cadres les plus doués, la direction générale lui a proposé de revenir à ses premières amours. Elle secondera le directeur du marketing en ayant la responsabilité spécifique de la gamme des produits chocolatés. Elle se lance dans sa nouvelle tâche avec autant d'enthousiasme qu'auparavant. C'est ici son premier contact avec son nouveau patron, Christian Couturier.

1. **Christian** : Enchanté de vous compter parmi nous. Le téléphone arabe fonctionne parfaitement dans la maison ; on a donc dû vous prévenir que la hiérarchie n'est pas ma priorité et que les galons ne forcent pas automatiquement mon respect... (1)(2)
2. **Anne** : En effet, monsieur.
3. **Christian** : Allons, pas de monsieur entre nous, Anne. Bien que je sois théoriquement directeur, la plupart des gens ici m'appellent par mon prénom, et beaucoup me tutoient. En outre, nous sortons tous les deux de la même école – à quelques années d'intervalle. Il y a une tradition bien établie, n'oublie pas. (3)(4)
4. **Anne** : Ça me gêne un peu.
5. **Christian** : Tu t'y feras vite. Prends modèle sur les Américains. Ils font moins de chichis que nous. Mais venons-en aux choses sérieuses. Tu sais que la France est le troisième plus grand consommateur de chocolat en Europe, derrière la Suisse et l'Allemagne ? (5)(6)
6. **Anne** : Oui, oui, mais je sais aussi que nous ne sommes que troisièmes sur ce secteur.

NOTES

- (1) **téléphone arabe** : French equivalent of the bush telephone or the grapevine.

Change of course

Anne has gone through Human Resources with flying colours. In keeping with its policy of mobility for its most talented executives, general management has given her the chance to come back to her first passion. She is to assist the Marketing Director and has special responsibility for the range of chocolate products. She embarks upon her new job with as much enthusiasm as before. This is her first contact with her new boss, Christian Couturier.

1. **Christian:** Delighted to welcome you to the team. The grapevine functions perfectly in this firm, so you must have been told that hierarchy is not a priority for me and that rank doesn't automatically earn my respect...
2. **Anne:** Indeed, sir.
3. **Christian:** Come on, Anne. Don't call me sir. Although, theoretically, I'm the director, most people here call me by my first name, and many say 'tu' to me. What's more, we're both graduates of the same school – with a few years separating us. There's a well-established tradition, don't forget.
4. **Anne:** I feel a little uncomfortable with it.
5. **Christian:** You'll soon get used to it. Do as the Americans do. They make less fuss than we do. But let's get down to business. You know that France is the third largest consumer of chocolate in Europe, behind Switzerland and Germany?
6. **Anne:** Oh yes. But I also know that we are only third in that sector.

NOTES (suite)

- (2) **galons** : the literal meaning is "stripes", in the military sense of the word, ie, an indication of rank. Christian means that the true value of a person is not necessarily reflected in his/her position. Cf, *prendre du galon* (to be promoted) [see Chapter 15, Dialogue], *gagner ses galons* (to win promotion).
- (3) **tutoient** : from the verb *tutoyer* (to say *tu* to someone); note also *tutoiement*. The opposite is *vouvoyer* (*vouvoiement*). See Note 4.
- (4) **nous sortons... de la même école** : in most *grandes écoles*, the tradition is for former students to say *tu* to one another.
- (5) **Prends modèle sur les Américains** : in France, Americans have a reputation for always being direct and not worrying about formality, which is so typical of the French.
- (6) **chichi(s)** : (usually plural) fuss. *Faire des chichis* : to make a fuss. (Approximate) synonym: *faire des manières*. See Chapter 19, Dialogue.

CHAPITRE 14

7. **Christian :** Je vois avec plaisir que tu as déjà planché sur tes dossiers. (7)
8. **Anne :** J'avais demandé à votre assistante de me fournir les derniers chiffres consolidés par type de produit. Apparemment, les choses vont plutôt bien. (8)
9. **Christian :** Pour le marketing, c'est l'avenir qui compte, autant que le présent. Notre part de marché pour certains produits me paraît encore nettement insuffisante.
10. **Anne :** Nous sommes pourtant largement en tête pour le chocolat de dégustation en tablette. Notre croissance, l'an dernier, a été de 10 % plus forte que celle du marché, évaluée à 4%.
11. **Christian :** C'est le résultat d'une longue campagne de redynamisation.
12. **Anne :** J'ai trouvé génial le leitmotiv qui lui a servi de thème : "rendre le luxe accessible au plus grand nombre".
13. **Christian :** Nous ne devons pas nous contenter d'en rester là. Il faut que nous pénétrions de nouveaux segments de marchés pour conforter notre croissance ; tout en ne perdant pas de vue que nous devons nous concentrer sur le produit haut de gamme. C'est celui qui progresse le plus et qui génère les plus fortes marges. (9)(10)
14. **Anne :** J'imagine qu'une des solutions pour élargir le marché consiste à éduquer les consommateurs à de nouveaux goûts.
15. **Christian :** Bravo ! Tu as tout compris. Les consommateurs sont prêts à payer un peu plus pour avoir de la très bonne qualité.

7. **Christian:** I'm pleased to see that you've already done your homework.
8. **Anne:** I asked your assistant to give me the latest consolidated figures by product line. It seems that things are rather encouraging.
9. **Christian:** In marketing, what counts is the future, as much as the present. For certain products, our market share still seems to me to be clearly insufficient.
10. **Anne:** We're clear leaders for bars of eating-chocolate, though. Our growth last year was 10%, which was more than that of the market, estimated at 4%.
11. **Christian:** It's the result of a long restimulation campaign.
12. **Anne:** I found it brilliant, the leitmotif which was used as its main theme: "give as many people as possible access to luxury".
13. **Christian:** We mustn't be self-content and stop there. We must penetrate new market segments to consolidate our growth; and do it without losing sight of the fact that we must concentrate on up-market products. They're the ones that are showing the most growth and generating the highest margins.
14. **Anne:** I imagine that one of the solutions for broadening the market consists in educating consumers in new tastes.
15. **Christian:** Well done! You've got it. The consumers are prepared to pay a little more in exchange for very good quality.

NOTES (suite)

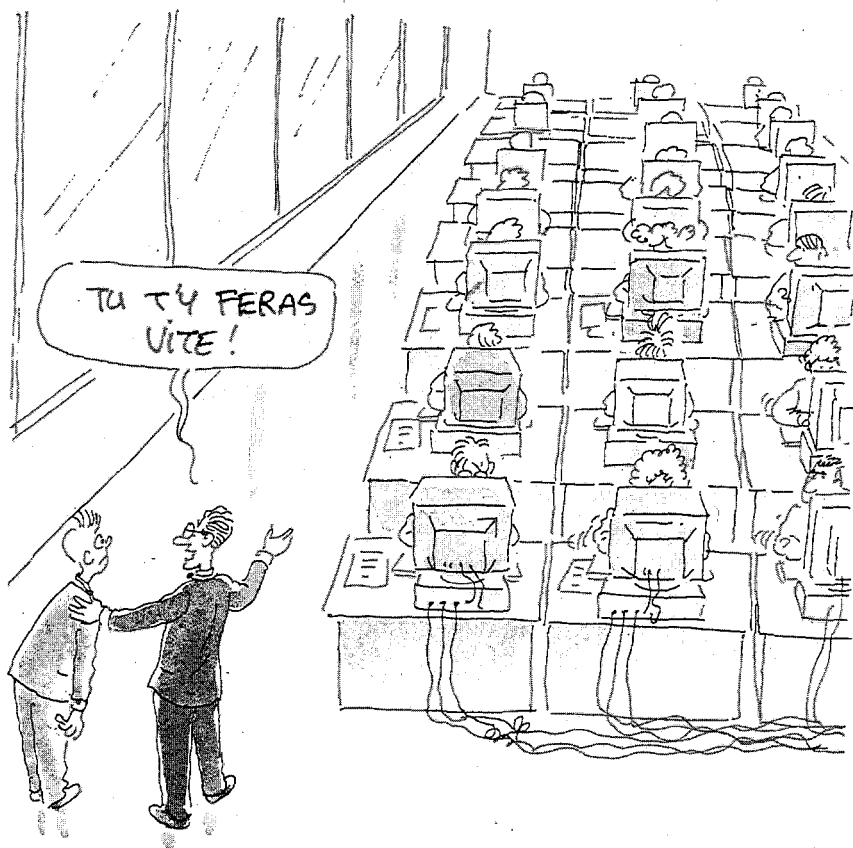
- (7) **planché sur** : familiar (especially student language) for "to work on".
- (8) **chiffres consolidés** : figures which combine the total sales of each type of product.
- (9) **haut de gamme** : up-market, top-of-the-range (product). Cf. *bas de gamme* (down-market, bottom-of-the-range) and *moyenne gamme* (middle-of-the-range).
- (10) **marges** : they are indicators of the profitability of a product or activity. A margin is equal to the difference between the sales price and the purchase or production cost.

CHAPITRE 14

- 16. Anne :** Les différentes associations de défense du consommateur ont joué un rôle non négligeable dans cette prise de conscience, tout comme les protecteurs de l'environnement. La qualité du produit va de pair avec la qualité de vie.
- 17. Christian :** Voilà un excellent slogan publicitaire. Je compte maintenant sur toi pour te constituer une toute nouvelle équipe et passer à l'action le plus rapidement possible. J'attends ton premier rapport sur mon bureau dans un mois, jour pour jour.

Un minimum de connaissances de la culture française – théâtre, cinéma, littérature, etc. – vous sera toujours utile, et très apprécié de vos hôtes, dans la conversation.

16. **Anne:** The various consumer-protection associations have played a significant part in this increasing awareness, as have the conservationists. Product quality goes hand in hand with the quality of life.
17. **Christian:** That's an excellent advertising slogan. I'm now relying on you to build yourself a brand new team and to get into action as quickly as possible. I expect your first report on my desk in a month's time to the day.



Le marketing

Le concept de marketing est étroitement lié à l'évolution de l'économie moderne. La pénurie¹ a fait place à l'abondance qui aboutit à la consommation de masse. Le marketing est donc au coeur même du système. On peut le définir comme étant l'ensemble des études et des techniques qui conduisent à la mise en place d'un produit sur le marché.

Il s'est d'abord intéressé aux activités ayant trait à la vente elle-même : fixation du prix, transport, stockage, manutention et distribution de la marchandise aux grossistes et aux détaillants. Puis on a cherché à définir les besoins du consommateur, exprimés ou inconscients, pour mieux les satisfaire.

Aujourd'hui, le marketing n'intervient pas seulement à partir du moment où un produit est fabriqué, mais aussi au stade de la recherche et du développement. On utilise de nombreux types d'enquêtes pour des études de marché et de motivation d'achat. On cherche à mesurer les réactions de l'utilisateur potentiel en ce qui concerne le prix, la présentation, l'emballage. On teste l'efficacité des messages publicitaires et l'impact de l'image de marque avant le lancement d'un nouveau produit. Ainsi le marketing peut favoriser l'innovation et, dans tous les cas, encourage le maintien d'un niveau de service élevé à la clientèle. On lui substitue alors le terme plus général de commercialisation.

Le marketing n'a pas que des défenseurs. Certains lui reprochent de stimuler la demande de produits ou de services inutiles. Les mouvements de consommateurs s'indignent de pratiques douteuses, comme par exemple la publicité mensongère². Le consumérisme et le marketing doivent avoir la même préoccupation : la meilleure qualité du produit ou du service fournis.

1. shortage, scarcity.

2. misleading, deceptive advertising.



(Points of) etiquette

The rules and usages of good manners (*bonnes manières*) are eminently complex and often contradictory.

Those common to all western countries easily make sense. In Paris as in London, *on ne parle pas la bouche pleine, on ne mange pas avec ses doigts* ! The best advice to avoid ridicule is to observe and, when the time comes, to imitate.

For instance, at table, do not keep your left hand under the table. *Les deux mains doivent être visibles sur la table* ! Don't try, either, to push a pea (*un petit pois*) on to your fork with your knife. Just use your fork. In any case it is a less perilous exercise. Especially, watch your "*tu*". It is a sign of familiarity. Do not use it until you have been prompted to do so. It may also be (mis)construed as racist.

The French share with natives of other Latin countries a more demonstrative language of gestures. They all talk with their hands (*ils parlent avec les mains*). They go for a more exuberant handshake (*poignée de mains*) which the French have gallicised into *shakehand* (pronounced "*chékande*"). Sometimes, they will grab hold of your wrist (*poignet*) with their free hand (*main libre*) as if to inject more warmth (*chaleur*) into their gesture.

If a protruding middle finger (*médius, majeur, doigt du milieu*) is a rude sign, universally recognized, in France the US OK-sign, thumb and forefinger (*pouce et index*) forming a circle, means zero or something totally worthless.

Beyond the expression of passionate love (*amour passion*), kissing has its own ritual (*rituel*). Hand-kissing (*le baise-main*) is best left for formal occasions. Cheek-kissing (*le baiser sur la joue* or more often *sur les deux joues*) is a token of friendliness, not infrequent among colleagues of both sexes at the office.

CHAPITRE 14

EXERCICES

Compréhension



1. Pourquoi l'entreprise a-t-elle proposé un changement de poste à Anne ? 2. Quelles seront ses nouvelles fonctions ? 3. La hiérarchie et les galons ont-ils beaucoup d'importance pour Christian Couturier ? 4. À quelle tradition fait-il allusion dans son premier entretien avec Anne ? 5. Sur qui demande-t-il à Anne de prendre modèle, pour la mettre à l'aise ? 6. Quels sont dans l'ordre les trois plus grands consommateurs de chocolat en Europe ? 7. Où se situe Géal en France sur le marché des produits chocolatés ? 8. Pour le chocolat de dégustation, quel a été le pourcentage de croissance de Géal France, par rapport à l'année précédente ? 9. Selon M. Couturier, sur quel produit la société doit-elle concentrer ses efforts et pourquoi ? 10. Quelle solution suggère Anne pour élargir le marché des produits Géal ?

Traduction

1. Christian refused to change course and come back to his first passion, human resources. 2. In this firm, hierarchy is not a priority and most people say "tu" to one another. 3. Call me by my first name! Even if you feel a little uncomfortable with it at first, you'll get used to it. 4. The Swiss are the largest consumers of chocolate in Europe, followed by the Germans and the French. 5. For certain product lines, the latest figures are manifestly insufficient; for others, they're very encouraging. 6. This year, in certain sectors, our estimated growth is more than 10%, which is better than the market in general. 7. Thanks to our long campaign, we were able to concentrate on upmarket products and thus generate higher margins. 8. If we educate consumers in new tastes, they should be prepared to pay a little more for good quality. 9. Most consumer-protection associations and conservationists recognize that product quality and the quality of life go hand in hand. 10. Christian was relying on Anne and her team to finish their first report in a month's time.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Géal pratique une politique de mobilité pour ses cadres les plus doués, comme Anne qui a déjà fait preuve de son talent aux ressources humaines. 2. Elle seconde le directeur du marketing avec, comme responsabilité spécifique, la gamme des produits chocolatés. 3. Non, pas du tout. Il dit lui-même que la hiérarchie n'est pas sa priorité et que les galons ne forcent pas automatiquement son respect. 4. C'est la tradition qui veut que deux personnes sorties de la même école se tutoient, malgré leur différence d'âge. 5. Il lui dit de prendre modèle sur les Américains qui font moins de chichis que les Français. 6. La Suisse arrive en premier, suivie de l'Allemagne, puis de la France. 7. Géal France n'est qu'en troisième position sur ce secteur. 8. Elle a été de 14 % puisque la croissance de Géal France a dépassé de 10 % celle du marché, qui a lui-même progressé de 4 % : 10 % plus 4 %, total 14 %. 9. Sur le produit haut de gamme, parce que c'est celui qui progresse le plus et qui génère les plus fortes marges. 10. Elle suggère d'éduquer les consommateurs à de nouveaux goûts, ce qui dans son esprit veut dire leur proposer des produits de qualité pour une meilleure qualité de vie.

Translation

1. Christian a refusé de changer de cap et de revenir à ses premières amours, les ressources humaines. 2. Dans la maison, la hiérarchie n'est pas une priorité et la plupart des gens se tutoient. 3. Appelle-moi par mon prénom ! Même si ça te gêne un peu au début, tu t'y feras. 4. Les Suisses sont les plus grands consommateurs de chocolat en Europe, suivis des Allemands et des Français. 5. Pour certains types de produits, les derniers chiffres sont manifestement insuffisants ; pour d'autres ils sont très encourageants. 6. Cette année, sur certains secteurs, notre croissance est évaluée à plus de 10%, ce qui est mieux que le marché en général. 7. Grâce à notre longue campagne, nous avons pu nous concentrer sur les produits haut de gamme et ainsi générer de plus fortes marges. 8. Si nous éduquons les consommateurs à de nouveaux goûts, ils devraient être prêts à payer un peu plus pour de la bonne qualité. 9. La plupart des associations de défense du consommateur et des protecteurs de l'environnement reconnaissent que la qualité du produit et la qualité de vie vont de pair. 10. Christian comptait sur Anne et son équipe pour finir leur premier rapport dans un mois.

CHAPITRE 14

Application

Use your judgement in order to find the correct answer(s).

1. Quel est l'objectif de la recherche en marketing ?
 - a. prévoir l'avenir du marché
 - b. prévoir les besoins potentiels du consommateur ou de la consommatrice
 - c. réduire les risques d'erreur dans le lancement d'un nouveau produit
2. Une entreprise comme Géal essaie de satisfaire :
 - a. le consommateur aisé
 - b. le consommateur cible
 - c. le consommateur motivé
3. Le positionnement des entreprises se définit en fonction de :
 - a. la distribution
 - b. la livraison
 - c. la concurrence
4. La classification d'un marché en groupes différenciés selon leurs caractéristiques, leurs besoins ou leur comportement s'appelle :
 - a. la segmentation
 - b. l'identification
 - c. la cible
5. Comment maximiser l'impact de la recherche en marketing ?
 - a. en effectuant des sondages sur le terrain
 - b. en analysant les publications spécialisées
 - c. en travaillant sur un échantillon réduit de consommateurs et consommatrices
6. Le démarchage par téléphone ou les sondages effectués dans la rue sont du domaine de la recherche :
 - a. théorique
 - b. mathématique
 - c. sur le terrain
7. Dans la recherche des données essentielles au marketing, quelle est la technique la plus coûteuse ?
 - a. le sondage par téléphone
 - b. les entretiens individuels
 - c. la diffusion de questionnaires par la poste

8. Quelle est la technique qui permet la collecte la plus rapide des données ?
 - a. le sondage par téléphone
 - b. la diffusion de questionnaires par la poste
 - c. les entretiens individuels
9. Dans son analyse des données collectées, le chercheur :
 - a. traite les réponses globalement
 - b. répartit les réponses selon des groupes d'âge
 - c. répartit les réponses en groupes bien identifiés
10. Un lancement de produit réussi :
 - a. provoque la hausse de son prix de vente
 - b. provoque la baisse de son prix de vente
 - c. suscite des imitations chez les concurrents

Application

1. a, b, et c.
2. b.
3. c.
4. a.
5. a, b et c.
6. c.
7. b.
8. a.
9. b et c.
10. c.

Le déjeuner d'affaires

Frédéric a pris du galon. Son sérieux et son dynamisme l'ont fait remarquer. Il est passé à la direction générale des ventes où on l'a chargé de faire le tour des directions régionales pour s'informer auprès des personnels sur le terrain. Sa visite en région Aquitaine est terminée. Il déjeune avec le directeur pour faire le point. (1)(2)(3)

1. **Frédéric** : Je suis très satisfait de ma rencontre avec votre équipe de commerciaux. Nous avons dialogué en toute franchise. Leurs commentaires m'ont paru très pertinents.
2. **Directeur régional** : Il faudrait qu'on nous envoie quelqu'un de Paris au moins une fois par an. Une équipe se montre en général plus motivée quand elle a l'impression que le siège partage ses préoccupations quotidiennes, ou, du moins, cherche à s'informer. Un contact direct vaut mieux que tous les mémorandums du monde.
3. **Frédéric** : Et vice versa. Je tire, moi aussi, beaucoup de profit de ce voyage...
4. **Maître d'hôtel** : Ces messieurs ont-ils fait leur choix ? (4)
5. **Dir. rég.** : En entrée, je prendrais bien, comme la dernière fois, votre saumon mariné à l'aneth. Ensuite, les rognons à la moutarde. (5)
6. **Frédéric** : Pour moi, ce sera une douzaine d'huîtres du bassin d'Arcachon, et un filet grillé saignant, haricots verts. (6)(7)
7. **Dir. rég.** : Vous êtes très raisonnable.

NOTES

- (1) **galon** : see Chapter 14, Note 2.
- (2) **Aquitaine** : Now one of the twenty-two French regions (see Chapter 10, Note 12). Situated in South-West France, with Bordeaux as its capital, it consists of five *départements*. It was formerly a duchy, and played an important part in Anglo-French history.

The business lunch

Frédéric has been promoted. His serious and dynamic style has attracted attention. He has moved to the Sales Department where he has been put in charge of going round to visit the local sales offices to sound out the staff in the field. His visit to the Aquitaine region is finished. He is having lunch with the manager in order to take stock.

1. **Frédéric:** I'm very satisfied with my meeting with your sales team. We had a very frank discussion. Their comments seemed very pertinent to me.
2. **Regional Manager:** They should send us someone from Paris at least once a year. A team usually proves to be more motivated when it has the impression that head office shares its daily concerns, or, at least, tries to find out about them. Direct contact is better than any number of memos.
3. **Frédéric:** The reverse is true, too. I am also deriving a lot of benefit from this trip...
4. **Waiter:** Have you made your choice, gentlemen?
5. **Reg. Man.:** To start with, I'd like to have, as last time, your dill-pickled salmon. Then kidneys in mustard sauce.
6. **Frédéric:** I'll have a dozen Arcachon oysters and a grilled fillet steak – rare – with French beans.
7. **Reg. Man.:** You're being very reasonable.

NOTES (suite)

- (3) **faire le point :** to take stock of a situation. In nautical language, to take one's bearings.
- (4) **ont-ils :** note the use of the third person. This is very formal etiquette, appropriate for a top-class restaurant.
- (5) **entrée :** in France, *entrée* refers to the first course of a meal (or starter), and not the main course, as in the USA.
- (6) **bassin d'Arcachon :** the bay of Arcachon (a seaside resort in *Gironde*, one of the *départements of Aquitaine*) opens onto the Atlantic Ocean and is famous for its production of oysters.
- (7) **saignant :** rare. Note also: *à point* (medium rare) and *bien cuit* (well done). As a general rule, the French prefer their beef to be less cooked than the British or Americans do.

CHAPITRE 15

8. **Frédéric** : Ça vaut mieux. J'ai encore trois régions à visiter. Je suis obligé de faire attention.

Le sommelier s'est approché de leur table.

9. **Dir. rég.** (*s'adressant à lui*) : Nous commencerons par un Graves blanc, suivi d'un Saint-Émilion. Apportez-nous aussi une bouteille d'eau minérale. (*Parlant à Frédéric*) Plate ou pétillante ? (8)(9)(10)
10. **Frédéric** : Pétillante, merci... Pour revenir aux discussions de ce matin. On m'a dit que l'emballage de nos madeleines demandait à être amélioré. (11)
11. **Dir. rég.** : Très juste. La présentation actuelle est plutôt terne. Elle n'est pas faite pour stimuler la gourmandise du consommateur en puissance. Certains détaillants affirment aussi qu'on leur demande des paquets plus grands.
12. **Frédéric** : Nous sommes au courant. L'ennui, c'est que le produit perd vite de sa fraîcheur une fois ouvert.
13. **Dir. rég.** : C'est une question de conditionnement.
14. **Frédéric** : Effectivement. Nos laboratoires cherchent une solution pratique et économique. C'est indispensable pour un produit de grande consommation qui doit faire face à une concurrence sévère.

Quelques instant plus tard. Un garçon arrive avec le plateau de fromages.

15. **Dir. rég.** : Je vous conseille de goûter celui-là. C'est une spécialité de la région.

8. **Frédéric:** It's better that way. I still have three regions to visit. I have to be careful.

(The wine waiter has come up to their table)

9. **Reg. Man. (speaking to him):** We'll start with a white Graves, followed by a Saint-Émilion. Bring us a bottle of mineral water, too. *(Speaking to Frédéric)* Still or sparkling?

10. **Frédéric:** Sparkling, please... To return to this morning's discussions. I was told that the packaging of our madeleines needed to be improved.

11. **Reg. Man.:** Quite right. The way they're presented at the moment is rather drab. It won't encourage the would-be consumer to be greedy. Certain retailers also claim that people ask them for bigger packets.

12. **Frédéric:** We're aware of that. The problem is that the product soon loses its freshness once it's open.

13. **Reg. Man.:** It's a matter of packaging.

14. **Frédéric:** Quite so. Our research laboratories are trying to find a practical and economical solution. It's essential for a mass-market product which has to contend with tough competition.

A few moments later. A waiter arrives with a cheese-board.

15. **Reg. Man.:** I advise you to taste that one. It's a regional speciality.

NOTES (suite)

- (8) **Graves blanc :** white wine from the Graves area, situated south of Bordeaux. *Graves* can be either white or red, the white wines either dry or sweet.
- (9) **Saint-Émilion :** red wine from the area near Saint-Émilion, to the north of the Dordogne river.
- (10) **plat(e) :** not flat, when used to describe mineral water, but still or non-sparkling. The opposite of *pétillant(e)* or *gazeux/se*.
- (11) **madeleine :** small, shell-shaped cake, immortalised by the writer Marcel Proust.

CHAPITRE 15

16. **Frédéric :** Il a l'air très bon. Il ira bien avec cet excellent Saint-Émilion... Vous me parliez tout à l'heure de difficultés de stockage.
17. **Dir. rég. :** Oui, ça, c'est un sérieux problème. Notre entrepôt frigorifique est arrivé à saturation, ce qui complique l'organisation des livraisons de produits frais. Plusieurs de nos clients sont très mécontents et menacent de s'approvisionner chez nos concurrents. (12)(13)
18. **Frédéric :** En avez-vous informé Paris ? (14)
19. **Dir. rég. :** Oui, ils ont transmis à la direction financière, qui nous a demandé de leur soumettre un projet détaillé et chiffré. Nous leur avons donné le choix entre deux solutions, dont chacune présente des avantages.
20. **Frédéric :** Faxez-moi un récapitulatif sommaire de vos propositions. Je verrai si je peux faire quelque chose pour accélérer la décision. (*Regardant sa montre*) Il est presque 15 heures. Mon avion pour Lyon est à 16 h 30. Je dois prendre congé en vous remerciant vivement de votre hospitalité.
21. **Dir. rég. :** Ce fut un plaisir pour moi. Garçon, l'addition, s'il vous plaît !

NOTES (suite)

- (12) **produits frais :** fresh (usually dairy) products, such as cheeses, yoghurts, cream, etc., which need to be kept constantly at a cool temperature. As opposed to *produits surgelés* (frozen goods) and *épicerie sèche* (dry groceries), which includes such goods as rice, pasta, sugar, biscuits, canned goods, etc.
- (13) **s'approvisionner :** to get its supplies (from), to stock up (on), for a company or a private individual.
- (14) **Paris :** in the (over-)centralised French system, "Paris" refers to corporate headquarters, even if they are located in the suburbs.

16. **Frédéric:** It looks very nice. It will go very well with this excellent Saint-Émilion... You were telling me just now about storage difficulties.
17. **Reg. Man.:** Yes, that is a serious problem. Our refrigerated warehouse has reached saturation, which makes it difficult to organise the deliveries of fresh products. Several of our customers are very dissatisfied and are threatening to get their supplies from our competitors.
18. **Frédéric:** Have you informed Paris about this?
19. **Reg. Man.:** Yes, they passed it on to the Finance Department, who asked us to submit to them a detailed project with all the figures. We gave them the choice between two solutions, each of which has advantages.
20. **Frédéric:** Fax me a brief summary of your proposals. I'll see if I can do anything to speed up the decision. (*Looking at his watch*) It's almost 3 pm. My plane for Lyons is at 4.30 pm. I must be leaving you and thank you very much for your hospitality.
21. **Reg. Man.:** It was my pleasure. Waiter, the bill please!

NOUS AVONS DIALOGUÉ EN TOUTE FRANCHISE.



Les habitudes alimentaires des Français

L'histoire d'amour des Français avec la cuisine n'est pas terminée... mais un fait est certain, les Français mangent moins. La "grande bouffe"¹ traditionnelle, c'est fini.

Il y a cinquante ans, on absorbait en moyenne 2 500 calories par jour. Aujourd'hui, selon les dernières études publiées, les hommes en consomment tout juste 2 000 et les femmes 1 800. Et ces chiffres continuent de baisser dans toutes les couches de la population.

On passait encore deux heures trente minutes à table par jour en 1965. Le chiffre est tombé à une heure vingt minutes. Seul le petit déjeuner fait exception : au moins vingt minutes contre cinq à six minutes alors. Il est en passe de devenir un vrai repas, au détriment de celui de midi : mode anglo-saxonne et influence de la publicité pour les céréales peut-être, et sans doute modification des horaires de travail.

Par ailleurs, alors que le pouvoir d'achat n'a cessé d'augmenter, la part réservée à l'achat de nourriture a baissé. Les Français(es) mangent moins et mangent différemment : moins de pain, de pommes de terre (sauf les travailleurs de force, agriculteurs et ouvriers), moins de légumes frais, de lait, de sucre et de beurre.

Le malheur des uns fait le bonheur des autres. Les ventes de surgelés ont été multipliées par vingt. Également grands gagnants, le poisson et le jambon. Le vin ordinaire a chuté au profit des vins d'appellation d'origine contrôlée (AOC). Au palmarès² des ventes, les boissons non alcoolisées et eaux minérales. Il faut enfin signaler la percée³ des nourritures exotiques dont la vogue rappelle celle des *ethnic foods* dans les pays anglo-saxons : le couscous est devenu avec le steak-frites le plat préféré !

Quelles sont les causes profondes de toutes ces mutations ?

- La féminisation de l'emploi (trois femmes sur quatre travaillent entre vingt-cinq et cinquante ans).
- Le temps consacré à la cuisine diminue d'autant. La mode "minceur" est le standard imposé aux deux sexes. Ce qui explique par exemple le boom des yaourts consommés dans 95% des foyers. S'il est une tradition qui demeure bien ancrée, c'est le repas pris à la maison autour de la table familiale. On y passe certes moins de temps qu'il y a trente ans mais le rituel persiste, surtout pour le dîner. Le plateau-repas des Anglo-saxons n'a pas fait de percée notable.

1. from "bouffer", slang for "to eat".

2. hit-parade.

3. breakthrough.



Driven from drink

Let's hope that Frédéric and the Regional Manager for Aquitaine did not have to drive when they left the restaurant after their lunch (see Dialogue). No doubt they went their respective ways – Frédéric to the airport, his colleague back to work – in taxis, unless they both consumed the *Graves blanc* and the *Saint-Émilion* with extreme moderation.

Drinking alcohol (*alcool*) before driving a car is no joking matter, though. In France, it is a sorry fact that alcohol is directly responsible for about 3 600 road deaths each year, or 40% of the total. At any time on French roads, 2-3% of the people behind the wheel (*au volant*) should not be there; they have already drunk too much.

Yet in France, the maximum level of alcohol in the blood (*taux d'alcoolémie*) tolerated by the law – 0.5 g/l – is fairly low compared with many other European countries. Germany, Italy, Spain, and the United Kingdom all have 0.8 g/l as the accepted rate.

A law, however stringent, must of course be enforced, if it is to act as a deterrent (*exercer un effet dissuasif*). In 1994, the police carried out 8 105 975 tests on drivers, 129 910 of which proved positive. The courts can – and regularly do – pronounce tough sentences: up to two years in prison, fines (*amendes*) of FFfr30 000, both of which can be doubled for repeat offenders (*récidivistes*); confiscation of the vehicle, suspension of the driving licence (*permis de conduire*) for up to five years and the loss of six points. (The French licence is a *permis à points* with a total of twelve points).

What is also important, in a country where both culturally and economically the consumption of alcohol has always been accepted, if not encouraged, is to change people's mentalities. Many propaganda campaigns have attempted to do this. But the approach has been much "softer" than in the UK for example. The intention has not been to shock drivers, but rather to get across (*faire passer*) the message with the use of amusing slogans: "*Boire ou conduire, il faut choisir !*", "*Un verre (glass), ça va ; deux verres, bonjour les dégâts (damage) !*", "*Tu t'es vu quand t'as bu ?*". The slogans are easily remembered, but are they really effective?

CHAPITRE 15

EXERCICES

Compréhension



1. En quoi consiste le nouveau travail de Frédéric ? 2. Quelle remarque fait-il sur sa rencontre avec les commerciaux de la région Aquitaine ? 3. Pour quelle raison le directeur régional aimerait-il qu'on envoie quelqu'un de Paris au moins une fois par an ? 4. Pourquoi trouve-t-il Frédéric très raisonnable ? 5. Pensez-vous que Frédéric manque surtout d'appétit ? 6. Quelle est l'opinion du directeur régional sur l'emballage des madeleines ? 7. Les détaillants ont-ils le même avis ? 8. Si la société est déjà au courant de cette demande des clients, pourquoi ne fabrique-t-elle pas des paquets plus grands ? 9. Quelle mesure a été prise par Général pour régler ce qui est essentiellement une question de conditionnement ? 10. La saturation de l'entrepôt frigorifique régional a-t-elle de sérieuses répercussions sur la bonne marche des opérations ?

Traduction

1. Frédéric has been put in charge of going round to the different regions in order to take stock with each sales team. 2. If they send us someone only once a year, we don't have the impression that head office shares our daily concerns. 3. I always derive a lot of benefit from a frank discussion with the staff in the field. 4. I have to be very reasonable; I'll have nothing to start with, then just a grilled fillet steak. 5. The wine waiter came up to their table and asked them if they'd made their choice. 6. This drab packaging needs to be improved, if we want to encourage the would-be consumer. 7. I advise you to try this white wine. It goes very well with our regional specialities. 8. We must find an inexpensive solution to our storage difficulties, or else they'll get their supplies from our competitors. 9. The Regional Manager is going to fax the figures to Frédéric so that he can pass them on to the Finance Department in Lyons. 10. I will have to be leaving you at 8.30 pm, as I still have three restaurants to visit.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. On l'a chargé de faire le tour des directions régionales des ventes pour s'informer des personnels sur le terrain. 2. Il se déclare satisfait. Il a dialogué avec eux en toute franchise et leurs commentaires lui ont paru très pertinents. 3. Il estime qu'une équipe se montre en général plus motivée quand elle a l'impression que le siège partage ses préoccupations quotidiennes ou, du moins, cherche à s'informer. 4. Parce que Frédéric ne commande pour son déjeuner que des huîtres et un filet grillé avec des haricots verts. 5. Non, ce n'est pas le cas. Mais il a encore trois régions à visiter et il est obligé de faire attention s'il ne veut pas grossir. 6. Il trouve leur présentation plutôt terne. Elle n'est pas faite pour stimuler la gourmandise du consommateur en puissance. 7. Oui, mais ils affirment aussi que les clients demandent des paquets plus grands. 8. Le problème pour le fabricant, c'est que le produit perd vite de sa fraîcheur une fois ouvert. 9. On a demandé aux laboratoires de chercher une solution pratique et économique. 10. Oui, très sérieuses. Cela complique l'organisation des livraisons de produits frais. Plusieurs clients en sont très mécontents et menacent de changer de fournisseur.

Translation

1. On a chargé Frédéric de faire le tour des différentes régions afin de faire le point avec chaque équipe de commerciaux. 2. S'ils nous envoient quelqu'un seulement une fois par an, nous n'avons pas l'impression que le siège partage nos préoccupations quotidiennes. 3. Je tire toujours beaucoup de profit d'un dialogue en toute franchise avec le(s) personnel(s) sur le terrain. 4. Je dois être très raisonnable ; je ne prendrai rien en entrée, ensuite juste un filet grillé. 5. Le sommelier s'est approché de leur table et leur a demandé s'ils avaient fait leur choix. 6. Cet emballage / Ce conditionnement terne a besoin d'être amélioré si nous voulons encourager le consommateur en puissance. 7. Je vous conseille d'essayer ce vin blanc. Il va très bien avec les spécialités de notre région. 8. Nous devons trouver une solution peu coûteuse à nos difficultés de stockage, sinon ils s'approvisionneront chez nos concurrents. 9. Le directeur régional va faxer les chiffres à Frédéric pour qu'il les transmette à la direction financière à Lyon. 10. Il me faudra prendre congé à 20 h 30, car j'ai encore trois restaurants à visiter.

CHAPITRE 15

Application

Whether you are a frequent visitor to French restaurants or not, now is the time to learn.

In Column A below, you will find ten items of food or drink which you may find on the menu and/or wine list. Say what type of food or drink each one is by choosing the correct answer from Column B.

Bon appétit !

A.

1. Eau de Badoit
2. Filet grillé saignant
3. Saint-Émilion
4. Roquefort
5. Dorne de saumon à l'oseille
6. Coq au vin
7. Corton-Charlemagne
8. Camembert
9. Moutarde de Dijon
10. Pâté de campagne

B.

- a. vin blanc
- b. condiment
- c. plat de bœuf
- d. fromage de vache
- e. plat de volaille
- f. eau minérale pétillante
- g. charcuterie
- h. vin rouge
- i. plat de poisson
- j. fromage de brebis

Application

1. f.
2. c.
3. h.
4. j.
5. i.
6. e.
7. a.
8. d.
9. b.
10. g.

Acceptez de bon gré les incroyables repas d'affaires parfois offerts par les Français... Vous jeûnerez le lendemain !

Le langage des chiffres

Pour se familiariser avec ses nouvelles fonctions de responsabilité, Anne fait le tour des principaux services du siège. Elle est aujourd'hui à la comptabilité-contrôle où elle a retrouvé Katia, une ancienne camarade de promotion.

1. **Anne** : J'ignorais totalement que nous travaillions toutes les deux pour la même boîte – même si j'ai débuté dans les ressources humaines. Nous allons bientôt former une vraie mafia ici ! (1)(2)
2. **Katia** : J'y suis depuis moins longtemps que toi. Et puis je me suis mariée ! J'ai commencé ma carrière dans un cabinet d'audit, un des six grands. Ça a été dix-huit mois d'une expérience professionnelle enrichissante, orientée surtout vers l'international. C'est ce qui m'a permis, d'ailleurs, d'entrer chez Général. Mais c'était épuisant pour la santé. J'étais en déplacement cinq jours sur sept. Alors adieu la vie privée ! Enfin, j'y ai quand même rencontré mon mari. Et puis ça va mieux aujourd'hui. (3)(4)
3. **Anne** : En quoi consiste ton travail ?
4. **Katia** : Je fais partie de l'équipe chargée de la préparation et de la diffusion interne des différents documents comptables et financiers qui devront être examinés et approuvés par notre commissaire aux comptes. Par ailleurs, nous collaborons étroitement avec la direction de la communication à la présentation du rapport annuel. Notre maison mère nous impose des normes rigoureuses destinées à faciliter l'harmonisation et la consolidation des comptes des filiales. (5)(6)(7)

NOTES

- (1) **boîte** : familiar for company.
- (2) **mafia** : the old boys' network. Usually applies to the powerful alumni associations (*associations des anciens élèves / des diplômés*) of elite institutions such as the Grandes Écoles.
- (3) **audit** : see Chapter 10, Note 1.

The language of figures

In order to get to know her new duties in a position of responsibility, Anne goes round visiting the main departments at headquarters. Today she is in Accounting-Control, where she has met Katia, a former school friend from the same year as hers.

1. **Anne:** I had no idea that we were both working in the same firm – even if I began in human resources. We'll soon become a real mafia here.
2. **Katia:** I haven't been here as long as you. And I got married, too. I began my career in an auditing firm, one of the Big Six. It was eighteen months of enriching professional experience, oriented mainly towards the international environment. It's what enabled me to join Géal incidentally. But it was exhausting for my health. I was travelling five days out of seven. So it was farewell to my private life! Still, I did meet my husband there. And things are better today.
3. **Anne:** What does your work consist of?
4. **Katia:** I'm part of the team in charge of preparing and distributing internally the various accounting and financial documents which will have to be examined and approved by our auditor. In addition, we collaborate closely with the Communication Department in order to prepare the annual report. Our parent company imposes on us very strict norms designed to make the harmonisation and the consolidation of our subsidiaries' accounts easier.

NOTES (suite)

- (4) **six grands** : six large international accounting firms dominate the European market. They are usually known as the "Big Six" or the majors (*les majors*). Their activity extends from auditing (*audit, commissariat aux comptes*) to management consulting (*conseil en gestion*) and recruitment (*recrutement*).
- (5) **documents comptables et financiers** : the income statement (*compte de résultat*) showing the revenues (*produits*) and earnings (*bénéfices, résultat*) together with the various expenses (*charges*) and losses (*pertes*) over a fiscal year (*exercice*). See Document 1. The balance sheet (*bilan*): a general presentation of the accounts describing the liabilities (*passif*), – ie, the origin of the sources of funds (*ressources*) available to the company for its operations – and the assets (*actif*), ie, the way the funds are used. See Document 2.
- (6) **maison mère** : see Chapter 5, Note 4.
- (7) **consolidation des comptes** : combining in a single document (*compte de résultat consolidé, bilan consolidé*) the operations of subsidiaries, in order to provide a more homogeneous and significant vision of the financial position of the whole group.

CHAPITRE 16

5. **Anne** : Tu te souviens du mal que j'ai eu en première année à comprendre les principes du Plan comptable général ? (8)
6. **Katia** : C'est une question de pratique. Notre prof de compta de l'époque n'arrêtait pas de nous le répéter. L'étude de la comptabilité ressemble à celle de n'importe quelle langue étrangère. Il faut d'abord en assimiler le vocabulaire et les mécanismes. (9)
7. **Toutes les deux d'une même voix** (*imitant leur ancien professeur*) : "Et il faut la pratiquer régulièrement..."
8. **Katia** : Il avait un faible pour les comparaisons. Rappelle-toi comment il commençait ses cours : "La comptabilité générale, c'est comme le livre de bord d'un navire où le commandant consigne scrupuleusement tous les événements quotidiens. L'exercice correspond, d'une certaine manière, à un voyage d'un an." (10)(11)
9. **Anne** : C'était un personnage ! En ce moment, je suis plongée dans ses cours de comptabilité analytique. J'ai la tête pleine de chiffres, prix de revient, prix de vente, marges bénéficiaires... Pour mon premier rapport, je dois évaluer de façon précise la rentabilité de chaque produit de notre gamme, pour mieux apprécier les marges d'amélioration envisageables. (12)
10. **Katia** : Je serai heureuse de t'aider au maximum. Avec le système informatique très pointu que nous avons, tu peux avoir en un clin d'œil tous les éléments chiffrés dont tu as besoin. On est loin de l'image traditionnelle du comptable en manchettes de lustrine, penché sur son grand livre. (13)(14)

NOTES (suite)

- (8) **Plan comptable général** : an official document approved by the French Parliament. It establishes a codified list of accounts and a standardised presentation of the principal accounting and financial documents.
- (9) **compta.** : short and familiar for *comptabilité*.

5. **Anne:** Do you remember the difficulty I had, in the first year, understanding the principles of the Chart of Accounts.
6. **Katia:** It's a question of practice. Our former accounting lecturer was always repeating it to us. Studying accounting is like studying any foreign language. You first have to assimilate the vocabulary and the mechanics.
7. **Both of them as one (imitating their former lecturer):** "And practice makes perfect..."
8. **Katia:** He was very fond of comparisons. Remember how he used to begin his lectures: "Financial accounting is like a ship's logbook in which the captain scrupulously records all the daily events. The financial year corresponds, in a certain way, to a year-long voyage".
9. **Anne:** He was a character! At the moment, I'm immersed in his managerial accounting lectures. My head is full of figures, cost prices, sales prices, profit margins... For my first report, I have to evaluate accurately the profitability of each product in our range, in order to get a better idea of the margins of conceivable improvement.
10. **Katia:** I'll be happy to help you as much as possible. With our very sophisticated computer system, you can have all the figures you need instantaneously. We've come a long way from the traditional image of the bookkeeper, with cotton oversleeves, bent over his ledger.

NOTES (suite)

- (10) **comptabilité générale** : financial accounting. Its aim is to record (*enregistrer*), classify (*classer*) and analyse (*analyser*) all transactions in order to determine the operating income (*résultat d'exploitation*) of a company and its financial position in a given year. See Document 1.
- (11) **exercice** : financial year (UK), fiscal y. (US).
- (12) **comptabilité analytique** : managerial or cost accounting. It is concerned with recording, allocating (*allouer, répartir*) and analysing the various costs of production and distribution.
- (13) **comptable** : here, bookkeeper, in charge of bookkeeping (*tenue des livres*) as opposed to accountant; *expert-comptable*: chartered accountant (UK), certified public accountant (US).
- (14) **manchette de lustrine** : a sort of cotton oversleeve, once worn by office workers to protect the sleeve of their shirt or jacket, from the wear and tear of constant rubbing against the surface of the desk.

CHAPITRE 16

11. **Anne** : Dieu merci, la profession a connu les mêmes changements que la société et l'économie en général, à savoir une plus grande ouverture sur le monde.
12. **Katia** : Notre entreprise en est la parfaite illustration. Tous les documents financiers que nous publions, ici comme à Lausanne, servent de vitrine. La transparence de nos comptes est essentielle à notre image de marque auprès des investisseurs, des actionnaires et même des consommateurs de nos produits.
13. **Anne** : Tu n'exagérerais pas un petit peu, par hasard ?
14. **Katia** : Pas le moins du monde ! Il n'est pas rare de voir un scandale financier ou une opération louche en bourse sur une entreprise détourner les consommateurs de ses produits.
15. **Anne** : Et maintenant, puisque tu me l'as aimablement proposé, si nous interrogeons ton ordinateur sur "mes" produits chocolatés ?

L'argent vu à travers la sagesse populaire :

L'argent ne fait pas le bonheur ; Plaie d'argent n'est pas mortelle ; L'argent n'a pas d'odeur ; Le temps, c'est de l'argent.

11. **Anne:** Thank goodness, the profession has evolved in the same way as the company and the economy in general, that is to say an increased openness to the world.
12. **Katia:** Our firm is a perfect example of that. All the financial documents that we publish, here and in Lausanne, serve as a showcase. The transparency of our accounts is essential for our brand image with investors, shareholders and even the consumers of our products.
13. **Anne:** You wouldn't be exaggerating a little, by any chance?
14. **Katia:** Not in the least! It's not uncommon to see a financial scandal or a dubious stock exchange operation involving a company turn consumers away from its products.
15. **Anne:** And now, since you kindly offered, what if we questioned your computer about "my" chocolate products?

LE LANGAGE DES CHIFFRES



Général France
Compte de résultat
(en millions de francs)

| | année "n" | année "n - 1" |
|--|-----------|---------------|
| Chiffre d'affaires (1) | | |
| Ventes + exploitation de licences
concédées | 27 351 | 26 926 |
| Charges d'exploitation (2) | | |
| Coûts des produits vendus et frais de distribution | (15 773) | (16 065) |
| Salaires, charges sociales, impôts et taxes divers | (8 402) | (8 006) |
| Recherche et développement | (348) | (322) |
| Amortissements et provisions | - | (9) |
| Résultat d'exploitation (3) | 2 828 | 2 524 |
| Charges financières (intérêts, agios bancaires, etc.) | (550) | (597) |
| Produits financiers (gestion de trésorerie (4),
participations) | 29 | 20 |
| Charges exceptionnelles | (9) | - |
| Produits exceptionnels | - | 10 |
| Résultat courant avant impôts | 2 298 | 1 957 |
| Participation des salariés (5) | (98) | (65) |
| Impôt sur les bénéfices | (961) | (761) |
| Résultat net avant répartition | 1 239 | 1 131 |
| Dividendes distribués | (639) | (590) |
| Résultat après répartition (bénéfice de l'exercice
mis en réserve) | 600 | 541 |

(1) turnover (UK), total sales (US)

(2) operating expenses

(3) operating income

(4) cash management

(5) employee profit sharing plan

Nota : Les chiffres entre parenthèses sont négatifs et donc à soustraire.



The chart of accounts

Contrary to the system prevailing in most English-speaking countries, where the accounting standards (*principes comptables*) are defined and agreed upon by the profession itself, the French *plan comptable général* has to be voted into law. Parliament alone has the right to modify it.

The current *Plan comptable* dates back to 1982. In its application it distinguishes between financial accounting (*comptabilité générale*) and managerial (or cost) accounting (*comptabilité analytique*).

The standards defined by the *Plan Comptable* must be strictly applied in *comptabilité générale* and serve only as guidelines (*directives*) in *comptabilité analytique*.

The former is expected to provide the outsider to the company with as transparent as possible a view of the company's financial position. The latter is only meant to serve internally as an instrument of control planning (*planification*) and an adjunct to decision-making (*aide à la prise de décision*).

It must be noted that in spite of an apparently rigid system, French accounting procedures (*procédures comptables*) are gradually moving closer to international accounting standards (*normes comptables internationales*).

The European Union is playing an important role by establishing guidelines aiming at harmonisation in the presentation of accounts.

Général France
Bilan
(en millions de francs)

| | année "n" | année "n - 1" |
|--|---------------|---------------|
| ACTIF | | |
| Actif Immobilisé (1) | | |
| Immobilisations corporelles : terrains, constructions, équipements | 20 219 | 19 005 |
| Immobilisations financières : participations et investissements | 3 588 | 3 596 |
| Actif Circulant (2) | | |
| Stocks (3) | 7 022 | 7 411 |
| Créances d'exploitation (4) moins provisions pour créances douteuses (5) | 9 118 | 8 557 |
| Disponibilités (trésorerie en caisse et en banque) (6) | 5 280 | 4 927 |
| Total de l'actif | 45 227 | 43 496 |

| | | |
|--|---------------|---------------|
| PASSIF | | |
| Capitaux Propres (fonds propres, situation nette) (7) | | |
| Capital social (8) | 404 | 404 |
| Primes d'émission (9) et réserves (10) | 16 540 | 15 767 |
| Total capitaux propres avant répartition du bénéfice | 16 944 | 16 171 |
| Dettes (11) | | |
| Dettes à long et moyen terme | 10 200 | 11 200 |
| Dettes à court terme | 18 083 | 16 125 |
| Total du passif | 45 227 | 43 496 |

(1) (tangible) fixed assets. (2) current assets. (3) inventories. (4) debtors (UK), accounts receivable (US). (5) bad debt. (6) cash in bank and on hand. (7) shareholders' funds (UK); stockholders' equity (US), own resources. (8) share capital. (9) share premium (UK) paid-in surplus (US); capital in excess of par value. See Chapter 35, Note 8. (10) retained earnings (US). (11) creditors (UK); accounts payable (US).

Notes personnelles :

CHAPITRE 16

EXERCICES

Compréhension



1. Pour quelle raison Anne fait-elle le tour des principaux services du siège ?
2. La mafia dont parle Anne est-elle une organisation criminelle ?
3. Katia a-t-elle, comme Anne, commencé sa carrière professionnelle chez Géal ?
4. Pourquoi Katia a-t-elle renoncé à son emploi dans l'audit alors qu'elle trouvait l'expérience enrichissante sur le plan professionnel ?
5. En quoi consiste sa tâche actuelle ?
6. Avez-vous l'impression qu'Anne était douée pour la comptabilité quand elle était à l'école ?
7. À quoi leur professeur aimait-il comparer l'étude de la comptabilité ?
8. Pourquoi, selon ce professeur poète, la comptabilité générale ressemble-t-elle au livre de bord d'un navire ?
9. Si la comptabilité est comme le livre de bord, à quoi correspond l'exercice comptable ?
10. Quel est, en comptabilité, l'avantage d'un système informatique efficace ?

Traduction

1. Anne had no idea that Katia, a former school friend from the same year as her, also worked in Accounting-Control.
2. Katia hasn't been working for Géal as long as Anne, but it has already been an enriching professional experience.
3. My husband is travelling five days out of seven, so it's farewell to our family life!
4. Katia is part of the team in charge of facilitating the harmonisation and consolidation of the accounts for the annual report.
5. Anne had a lot of difficulty understanding foreign languages when she was in the first year.
6. Their former accounting lecturer was a character! He was always happy to help Anne as much as possible.
7. At headquarters, the computer system is so sophisticated that it can evaluate accurately and instantaneously the cost price of each of our products.
8. Katia is a perfect illustration of the changes which the traditional image of the accountant has gone through.
9. An increased openness to the world is essential for a company's good image with its consumers.
10. It's not uncommon for Katia to be turned away from her computer by Anne's chocolate products.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Elle doit se familiariser avec ses nouvelles responsabilités à la direction du marketing. 2. Non, pas du tout ! C'est seulement une allusion humoristique au nombre élevé d'anciens étudiants de la même école recrutés par Géral. On peut imaginer qu'ils font preuve entre eux de solidarité comme les membres d'une mafia. 3. Non. Géral est son deuxième emploi. Elle a commencé sa carrière dans un cabinet d'audit. 4. C'était épuisant pour sa santé d'être en déplacement cinq jours sur sept. Et il n'y avait aucune possibilité de vie privée. 5. Elle fait partie de l'équipe chargée de la préparation et de la diffusion interne des différents documents comptables et financiers. 6. Non. Elle reconnaît elle-même qu'elle a eu beaucoup de mal en première année à comprendre les principes du plan comptable général. 7. Il aimait la comparer à celle d'une langue étrangère dont il faut d'abord assimiler le vocabulaire et les mécanismes. 8. Comme le livre de bord d'un navire, la comptabilité générale doit consigner scrupuleusement les événements quotidiens de la vie d'une entreprise, c'est-à-dire les dépenses et les rentrées. 9. Il correspond d'une certaine manière à un voyage d'un an. 10. Il permet d'avoir en un clin d'œil tous les éléments chiffrés dont on a besoin.

Translation

1. Anne ignorait totalement que Katia, une ancienne camarade de promotion, travaillait aussi à la comptabilité-contrôle. 2. Katia travaille chez Géral depuis moins longtemps qu'Anne, mais c'est déjà une expérience professionnelle enrichissante. 3. Mon mari est en déplacement cinq jours sur sept, alors adieu la vie de famille ! 4. Katia fait partie de l'équipe chargée de faciliter l'harmonisation et la consolidation des comptes pour le rapport annuel. 5. Anne avait beaucoup de mal à comprendre les langues étrangères lorsqu'elle était en première année. 6. Leur prof de compta de l'époque était un personnage ! Il était toujours heureux d'aider Anne au maximum. 7. Au siège, le système informatique est tellement pointu qu'il peut évaluer de façon précise et en un clin d'œil le prix de revient de chacun de nos produits. 8. Katia est la parfaite illustration des évolutions que l'image traditionnelle du comptable a connues. 9. Une plus grande ouverture sur le monde est essentielle à la bonne image d'une société auprès de ses consommateurs. 10. Il n'est pas rare que Katia soit détournée de son ordinateur par les produits chocolatés d'Anne.

CHAPITRE 16

Application

After carefully reading Documents 1 and 2 again, write short explanatory definitions for the following words and expressions:

1. charges d'exploitation
2. produits financiers
3. produits exceptionnels
4. bilan
5. actif immobilisé
6. créance douteuse
7. disponibilités
8. capital social
9. fonds propres
10. situation nette

Application

1. *Charges d'exploitation*. L'expression désigne l'ensemble des sommes engagées par l'entreprise pour assurer son fonctionnement normal, à l'exclusion des charges financières ou exceptionnelles.
2. *Produits financiers* : gains provenant de la gestion de trésorerie ou de participations dans d'autres entreprises ou activités.
3. *Produits exceptionnels* : Ils représentent un gain qui ne provient pas de l'activité normale de l'entreprise, mais ont un caractère exceptionnel. Par exemple, la plus-value sur la vente d'un terrain.
4. Le *bilan* est un tableau représentant l'actif et le passif d'une entreprise à une date donnée.
5. L'*actif immobilisé* est l'élément non circulant de l'actif, c'est-à-dire les terrains, les constructions et tous les équipements (machines et matériel).
6. L'expression *créance douteuse* désigne une créance que l'on considère définitivement perdue (irrécouvrable). Elle est passée en charges et déduite des autres créances d'exploitation.
7. On désigne par *disponibilités* le montant des fonds dont on peut disposer immédiatement.
8. *Capital social*. C'est la valeur totale des actions d'une société à leur valeur nominale d'émission.
9. *Fonds propres* (on dit aussi *capitaux propres*) : total des sommes investies dans l'entreprise, c'est-à-dire le capital social augmenté des primes d'émission d'actions et des réserves accumulées.
10. *Situation nette*. C'est l'équivalent de fonds propres ou capitaux propres.

Sa majesté l'ordinateur

Anne et Frédéric participent à un séminaire de formation interne destiné à familiariser les cadres avec le nouveau système d'information et de communication mis en place par Général. Ils se sont apparemment retrouvés avec plaisir.

1. **Anne** : Ça fait des heures que nous travaillons. J'ai parfois l'impression que le travail est devenu une drogue.
2. **Frédéric (galant)** : Avec vous je ne vois pas le temps passer. Mais je profiterais bien de cette pause pour aller fumer une cigarette sur la terrasse et boire quelque chose de frais. Je peux vous inviter ?
3. **Anne** : Je ne fume pas ; par contre, je prendrais bien une tasse de thé.
4. **Frédéric** : Vous devez être une fana d'informatique. Je ne vous vois jamais sans votre portable. (1)(2)
5. **Anne** : C'est vrai qu'il m'est devenu indispensable depuis que je suis passée au marketing. Il est tellement pratique... c'est un plaisir de travailler avec ! Il est à peine plus gros qu'un bloc-notes. Je peux l'emporter partout.
6. **Frédéric (légèrement ironique)** : Je parie que vous le posez même sur votre table de chevet avant de vous coucher. Et que vous dormez en cliquant avec votre souris !
7. **Anne** : Arrêtez de vous moquer de moi. Reconnaissez que les possibilités de ce petit compagnon sont tout simplement formidables. C'est fou la vitesse à laquelle il saisit, stocke, organise et restitue des masses d'informations. Je n'ai plus besoin d'exécuter des tâches fastidieuses et répétitives ou de me promener avec des tonnes de documents dans ma serviette. Mon portable est ma mémoire ambulante, et peut-être encore davantage. Merci les puces ! (3)(4)

His majesty the computer

Anne and Frédéric are taking part in an in-house training course designed to help executives get to know the new information and communication system which Géal has introduced. Apparently they were pleased to see one another again.

1. **Anne:** We've been working for hours. I sometimes have the impression we've become workaholics.
2. **Frédéric** (*gallantly*): I don't notice the time going by when I'm with you. But I think I'll take advantage of this break to go and smoke a cigarette on the terrace, and drink something cool. May I invite you?
3. **Anne:** I don't smoke; I could do with a cup of tea, though.
4. **Frédéric:** You must be a computer freak. I never see you without your laptop.
5. **Anne:** It's true that I can't do without it since I've been working in marketing. It's so practical... it's a pleasure to work with it. It's hardly any bigger than a notepad. I can take it everywhere.
6. **Frédéric** (*with a little irony*): I bet you even put it on your bedside table before you go to bed. And that you click away with your mouse in your sleep!
7. **Anne:** Stop making fun of me! You must admit that my little companion's possibilities are simply fantastic. It's astounding how quickly it can capture, store and retrieve masses of information! I no longer need to perform tedious, repetitive tasks, or walk around with tonnes of documents in my briefcase. My laptop is my walking memory, and maybe even more. Thank goodness for chips!

NOTES

- (1) **fana** : (familiar) fanatic, freak, buff. Contraction of *fanatique* (like *fan*).
- (2) **portable** : laptop, portable computer. Although the adjective *portable* (also *portatif*) means portable in a general sense, the noun normally refers to a portable computer or now, more and more, to a portable telephone.
- (3) **petit compagnon** : term of affection normally used for pets and particularly dogs.
- (4) **puces** : the meaning here is "chips", as in silicon chips. *Puce* (usually meaning "flea") is used because of the relatively small size of chips. Unfortunately, Frédéric's pun cannot be translated.

CHAPITRE 17

8. Frédéric (*avec humour*) : Parce que ton petit compagnon a des puces....?!

9. Anne : Très drôle !

10. Frédéric : Mon portable me sert surtout à la transmission des commandes clients qui déclenche automatiquement la facturation. Comme il vérifie instantanément le niveau de stock pour un produit donné, je peux informer le client du délai de livraison prévu. Ça réduit considérablement la paperasse. D'ailleurs, j'ai entendu dire que la direction envisageait de supprimer tout support papier d'ici à trois ans. (5)

11. Anne : À ce moment-là, on sera en plein multimédia. C'est bien ce qu'a laissé entendre l'animateur de notre séminaire. J'ai été frappée par ce qu'il a dit sur le rôle actuel de l'informaticien. Il a complètement balayé l'image du chercheur un peu fou, capable de passer des nuits entières devant son écran pour trouver des solutions à des problèmes auxquels personne n'a encore pensé. (6)

12. Frédéric : C'était l'époque où l'informaticien faisait figure de marginal dans l'organisation, le seul, avec ses pairs, à maîtriser les langages et les codes d'accès au système. (7)(8)

13. Anne : L'ordinateur était une machine lourde, coûteuse et difficilement accessible aux profanes.

14. Frédéric : C'était il n'y a pas si longtemps, et pourtant ça nous semble tellement loin !

15. Anne : Aujourd'hui l'informaticien a plutôt un rôle d'architecte chargé de gérer les réseaux, les bases de données. Il doit veiller à ce que chacun tire le meilleur parti de la communication et de l'information disponibles, sans autre intermédiaire que son PC.

8. **Frédéric** (*humorously*): Because your little companion eats chips...?!
9. **Anne**: Very funny!
10. **Frédéric**: I use mine mainly for sending in customers' orders, and that automatically sets the invoicing process in motion. As it checks instantaneously the stock level, I can inform the customer of the expected delivery time for a given product. It considerably reduces the amount of paperwork. In fact, I heard someone say that Management is contemplating doing away with all forms of paper document within three years.
11. **Anne**: We'll be well into the multimedia age by then. That's certainly what our course instructor hinted. I was struck by what he said about the current role of the computer engineer. He completely swept aside the image of the researcher, slightly mad and capable of spending whole nights in front of his screen, in order to find solutions to problems which no-one has thought of yet.
12. **Frédéric**: That was the time when the computer engineer appeared as an outsider within the organisation, the only one, along with his peers, to master the languages and the codes needed to access the system.
13. **Anne**: The computer was a heavy, costly machine, not easily accessible to the layman.
14. **Frédéric**: That wasn't so long ago, and yet it seems so far away!
15. **Anne**: Today the computer engineer plays more the part of an architect, in charge of managing the networks, the databases. He has to ensure that everybody makes the best use of the communication and information which are available, with their PC as their only intermediary.

NOTES (suite)

- (5) **paperasse** : here, paperwork. Other meanings: bump, documents, red tape.
- (6) **multimédia** : the interconnection of systems which enables the processing of different data carriers: information, voice, still or animated pictures.
- (7) **marginal** : someone living on the "margins" of society, or, here, of an organisation. Also, "dropout".
- (8) **langages** : computer programming languages, such as basic, fortran, cobol, etc.

CHAPITRE 17

- 16. Frédéric :** Je comprends mieux maintenant pourquoi on appelle ça l'architecture client-serveur.
- 17. Anne (*regardant sa montre*) :** Je crois qu'il est l'heure de retourner nous amuser avec nos joujoux. Allons imprimer de jolis graphiques en camembert ou en barres... et en couleur !
(9)(10)
- 18. Frédéric :** Et nous servir de la CAO pour simuler votre prochaine campagne de publicité pour les tablettes de chocolat praliné. (11)(12)
- 19. Anne :** Ça me donne faim !

NOTES (suite)

(9) **joujoux** : familiar or baby talk for *jouet*.

(10) **camembert** : see Chapter 13, Note 2.

16. **Frédéric:** I understand better now why they call it client-server architecture.
17. **Anne** (*looking at her watch*): I think it's time to go back and play with our toys. Let's go and print some pretty pie-charts or bar-graphs... in colour, too!
18. **Frédéric:** And use CAD to simulate your next advertising campaign for praline-filled chocolate bars.
19. **Anne:** You're making me feel hungry.



NOTES (suite)

- (11) **CAO** : (*conception assistée par ordinateur*): CAD, computer-assisted (or aided) design.
- (12) **(chocolat) praliné** : (chocolate) made with roast hazelnuts and almonds, finely crushed and sweetened.

L'informatique

L'informatique est la science du traitement logique et automatique de l'information. Son prodigieux essor n'a réellement commencé qu'avec l'apparition de l'ordinateur. Un ordinateur est une machine programmable permettant d'exécuter de façon précise et extrêmement rapide une suite d'opérations destinées à résoudre un problème à partir de données emmagasinées dans ses unités de mémoire.

Les instructions sont données sous forme de langages de programmation et regroupées dans des programmes. Par opposition au matériel¹, l'ensemble des programmes s'appelle logiciel². Les progrès extraordinaires de l'électronique ont donné naissance à des générations d'ordinateurs de plus en plus complexes et, en même temps, de plus en plus miniaturisés, maniables et accessibles grâce à l'élaboration poussée des logiciels et des matériels.

Étroitement associée au développement de toutes les activités de pointe et en particulier de l'industrie nucléaire et spatiale, l'informatique est devenue également un outil de base pour la gestion des entreprises et des organisations, et même pour la prise de décision.

Le public a longtemps eu vis-à-vis de l'ordinateur et de l'informatique des réactions émotionnelles et subjectives, dues soit à l'ignorance d'une technologie encore mal comprise, soit à une crainte qui prend des visages multiples : crainte pour les libertés, crainte de la machine qui se substitue à l'homme.

La véritable révolution permanente (non seulement technologique mais également culturelle) que connaît l'informatique est apparue avec les micros³ : l'ordinateur devenait un outil personnel, accessible à tous.

Les perspectives d'avenir de l'informatique sont encore illimitées. Des mots nouveaux ont dû être créés pour décrire ses applications multiples : d'abord la télématique, produit du mariage entre l'ordinateur et les réseaux de transmission ; puis la bureautique qui associe l'ordinateur à l'équipement de bureau pour en faire un outil perfectionné d'aide à la gestion ; la domotique, serviteur intelligent et discret de l'habitation individuelle. Le multimédia mène tout droit aux autoroutes de l'information, dont le réseau *internet* est la préfiguration.

L'ordinateur s'introduit graduellement dans toutes les activités humaines au niveau des groupes et des individus eux-mêmes. Directement ou indirectement, il est devenu aussi indispensable dans la vie moderne, professionnelle, privée et sociale que l'électricité, le téléphone ou l'automobile. Et il est devenu convivial⁴ !

1. hardware

2. software

3. microcomputers

4. user-friendly



Do not speak *franglais*!

For most people in France, particularly writers and – though not always for the same reasons – politicians, the French language is an essential element of national heritage (*patrimoine*), which must be defended. We could even say that it symbolises national identity.

The “enemy” is of course English, which has become the indisputable *lingua franca* of business and many other areas. When Jacques Toubon, then Minister of Culture, introduced the law which has come to bear his name (officially, *loi du 4 août 1994, relative à l’emploi de la langue française*), he declared that he “wanted to stop French going the same way as Latin and Greek”. A little excessive, perhaps! As anyone who reads German news magazines will know, things are no worse, if not better, in French than elsewhere.

It is true that examples of business *franglais* are common, even if many of these words have official French versions: *le marketing*, *le merchandising*, *le mailing*, *le joint-venture*, *lella holding*, etc. The official equivalents, when they exist (see vocabulary exercise, this chapter), demonstrate that the French language would be perfectly capable of coining (*inventer*, *créer*) plausible and generally pleasant-sounding business vocabulary. The Culture Ministry even sponsors an annual competition in which candidates are asked to find new (French) words to replace ill-sounding Anglicisms. The problem is that French, like any other language, belongs to the people who speak it. Usage is the determining factor, not the *Dictionnaire des termes officiels*, published by the government in 1994 and containing 3 500 new French words.

French-speakers should not have an inferiority complex, though. They should draw comfort from the fact that some new French words, like *bureautique* and *télématique*, have had some success in their anglicised forms, bureautics and telematics. And let’s not forget that much of the success of the British and US economies, now and in the past, can be attributed to entrepreneurs, with their enterprise, entrepreneurial flair and entrepreneurship.

CHAPITRE 17

EXERCICES

Compréhension



1. Quel est l'objectif du séminaire auquel participent Anne et Frédéric ? 2. Est-ce seulement par galanterie que Frédéric dit à Anne qu'il ne voit pas le temps passer quand il est avec elle ? 3. Qu'est-ce qui fait dire à Frédéric qu'Anne est une fana d'informatique ? 4. Quel est l'avantage pratique d'un portable ? 5. Énumérez toutes les possibilités offertes par le petit portable d'Anne. 6. Pourquoi Anne remercie-t-elle les puces ? 7. Frédéric utilise-t-il son portable de la même manière qu'Anne ? 8. Pourquoi la direction de Génal envisage-t-elle de supprimer tout support papier d'ici trois ans ? 9. Comment expliquez-vous que l'informaticien ait, autrefois, fait figure de marginal dans l'organisation où il travaillait ? 10. Son image a-t-elle beaucoup changé aujourd'hui ?

Vocabulary

Why speak français if you can avoid it? Most anglicisms have official – and often good – French equivalents.

In Column B below, you have a list of anglicisms, commonly heard in French. Find the corresponding official French equivalent in Column A.

You may have to use your imagination!

A.

1. (la) société de portefeuille
2. (le) sonal
3. (le) remue-ménages
4. (le) publipostage
5. (la) mercatique
6. (la) télécopie
7. (la) rotation (du personnel)
8. (le) parrainage
9. (la) société en participation
10. (le) marchandise

B.

- a. (le) marketing
- b. (le) fax
- c. (le) merchandising
- d. (le) sponsoring
- e. (le) joint-venture
- f. (le) mailing
- g. (le / la) holding
- h. (le) jingle
- i. (le) turnover
- j. (le) brainstorming

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. C'est un séminaire d'information interne destiné à familiariser les cadres avec le nouveau système d'information et de communication mis en place par Géal.
2. Non. Il est bien évident qu'il éprouve beaucoup de plaisir en sa présence.
3. Il ne la voit jamais sans son ordinateur portable.
4. Il est à peine plus gros qu'un bloc-notes et on peut l'emporter partout.
5. Il saisit, stocke et restitue des masses d'informations à une vitesse folle. Il lui permet d'éviter des tâches fastidieuses et répétitives ou de se promener avec des tonnes de documents dans sa serviette.
6. Il s'agit ici des puces informatiques, c'est-à-dire des minuscules microprocesseurs qui sont la vraie mémoire des ordinateurs.
7. Non. Son portable lui sert surtout à la transmission des commandes clients qui déclenche automatiquement la facturation. Comme le portable vérifie instantanément le niveau du stock, Frédéric peut informer le client du délai de livraison prévu.
8. Grâce à la prodigieuse mémoire des ordinateurs et à leurs possibilités de restitution instantanée, il ne sera plus nécessaire d'accumuler d'encombrantes copies sur papier.
9. C'était l'époque où il était le seul avec ses pairs, c'est-à-dire les autres informaticiens, à maîtriser les langages et les codes d'accès au système.
10. Oui. On le voit plutôt comme un architecte chargé de gérer les réseaux, les bases de données, et de veiller à ce que chacun tire le meilleur parti de la communication et de l'information disponibles, sans autre intermédiaire que son PC.

Vocabulary

1. g 2. h 3. j 4. f 5. a 6. b 7. i 8. d 9. e 10. c

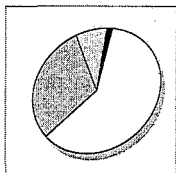
NB: It should be said that *sonal*, *mercatique* and *marchandisage* are not commonly heard in French!

CHAPITRE 17

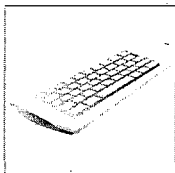
Application

Below, you will find a list of words (a-j) and a set of drawings (1-10) which illustrate the words in the list. Match the drawings with the words.

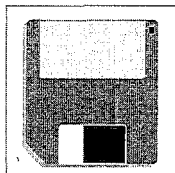
- a. camembert b. câble c. interrupteur d. prise e. disquette
f. clavier g. écran h. lecteur i. souris j. imprimante



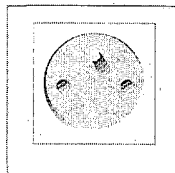
1



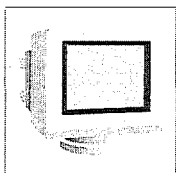
2



3



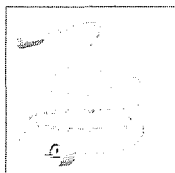
4



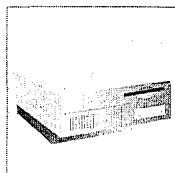
5



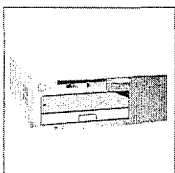
6



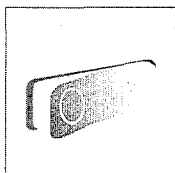
7



8



9



10

Application

a. 1 b. 7 c. 10 d. 4 e. 3 f. 2 g. 5 h. 8 i. 6 j. 9.

Il ne serait pas exagéré de dire qu'en France, la révolution informatique va apporter plus de changements profonds que la Révolution de 1789.

Responsable export

Quelques mois plus tard... Frédéric ne court plus, il galope ! Ses performances sur le terrain ont été remarquées par ses supérieurs. M. Deville, Directeur général adjoint, l'a appelé dans son bureau. (1)

1. **M. Deville :** Mon cher Ancel, vous avez sans doute deviné pourquoi je voulais vous voir ? (2)
2. **Frédéric :** Pas vraiment, Monsieur le Directeur. Mais j'espère que tout va bien. (3)
3. **M. Deville :** Soyez sans crainte. J'ai suivi votre travail de près. Les directeurs régionaux sont unanimes à votre sujet. Ils ont tous apprécié votre sens de l'écoute et vos efforts pour faire prévaloir leur point de vue – parfois même contre celui de nos experts dans l'affaire de l'entrepôt frigorifique du Sud-Ouest. (4)
4. **Frédéric :** Je voulais seulement rendre leur approvisionnement plus efficace, donc plus rentable.
5. **M. Deville :** Ne vous excusez pas ! C'est vous qui aviez raison. Les résultats obtenus sont remarquables.
6. **Frédéric :** En réalité, c'est le travail de toute une équipe.
7. **M. Deville :** Votre modestie vous honore. C'est justement votre aptitude à dynamiser une équipe, en stimulant l'esprit d'initiative de chacun, qui a attiré notre attention... Venons-en maintenant au motif de votre présence ici. Vous n'ignorez pas que l'exportation est un des objectifs prioritaires fixés à Géal France par la direction du groupe.
8. **Frédéric :** C'est aussi un objectif national. Aujourd'hui un Français sur quatre travaille pour l'exportation. On disait autrefois, "quand l'automobile va, tout va". Maintenant, la formule pourrait s'appliquer à nos exportations.

Export manager

A few months later... Frédéric is no longer running, he's galloping! His performances in the field have been noticed by his superiors. Mr Deville, Executive Vice-President, has called him to his office.

1. **Mr Deville:** My dear Ancel, you've no doubt guessed why I wanted to see you.
2. **Frédéric:** Not really, sir, but I hope that nothing is wrong.
3. **Mr Deville:** Have no fear. I've been following your work very closely. The regional managers are unanimous in their judgement of you. They have all appreciated your talent for listening and the efforts you have made to win acceptance for their point of view – sometimes against the views of our experts, as far as that business of the refrigerated warehouse in the Southwest is concerned.
4. **Frédéric:** I only wanted to make their supplying more efficient and therefore more profitable.
5. **Mr Deville:** Don't apologise. You were right. The results obtained are remarkable.
6. **Frédéric:** In reality, it's the work of a whole team of people.
7. **Mr Deville:** Your modesty does you credit. It was precisely your capacity to motivate a team, by stimulating the spirit of initiative of each member, that attracted our attention... But now, let's get down to why you're here. You know perfectly well that exporting is one of the objectives to which Group Management has asked Géal France to give priority.
8. **Frédéric:** It's also a national objective. Today, one French person out of four works for exports. We used to say: "when the car industry's doing OK, everything's OK". Now the phrase could be applied to our exports.

NOTES

- (1) **Directeur général adjoint :** (DGA): deputy general manager (UK), executive vice-president (US).
- (2) **Mon cher Ancel :** note the use of the family name here.
- (3) **Monsieur le Directeur :** one would never say the whole title here, ie, *Monsieur le Directeur général adjoint*.
- (4) **l'entrepôt frigorifique du Sud-Ouest :** see Chapter 15, Dialogue.

CHAPITRE 18

9. **M. Deville** : Notre société contribue dans son ensemble à la bonne santé de la balance commerciale. Il y a néanmoins quelques points faibles dans nos activités export. Dans les pays de l'Union européenne notre part de marché stagne depuis trois ans. Nos campagnes de publicité n'ont pas eu beaucoup de succès. Nous devons faire face à une concurrence acharnée de la part de nos rivaux anglo-saxons. (5)
10. **Frédéric** : Ils sont également très actifs sur notre marché intérieur. Je les ai vus à l'œuvre.
11. **M. Deville** : Pour mieux coordonner nos efforts, nous avons décidé de créer un poste de responsable des exportations "produits chocolâtés". Vous voyez où je veux en venir ?
12. **Frédéric** : Je crois que je commence à comprendre...
13. **M. Deville** : Vous avez le sens de l'action et du dialogue. Nous aimerions vous confier cette responsabilité. Vous serez désormais rattaché à la Direction des exportations, sous mon autorité. Vous aurez pour mission de constituer une petite équipe de femmes et d'hommes, formés à cette tâche, ou susceptibles d'apprendre rapidement sur le tas. (6)(7)
14. **Frédéric** : C'est un véritable défi que vous me lancez là !
15. **M. Deville** : Vous allez devoir beaucoup voyager, mais en Europe cette fois, pour prendre contact avec nos agents et nos filiales de distribution. Il est indispensable de vous familiariser au plus vite avec nos réseaux locaux. Il faudra aussi faire un certain nombre de visites de politesse à nos clients importants pour personnaliser vos liens avec eux.

9. **Mr Deville:** Our company, as a whole, contributes to the good health of the trade balance. There are, however, a few weak points in our export activities. In the countries of the European Union, our market share for chocolate products has been stagnant for three years. Our advertising campaigns haven't had much success. We have to face tough competition from our English-speaking rivals.
10. **Frédéric:** They're also very active on our domestic market. I've seen them at work.
11. **Mr Deville:** In order to coordinate better our efforts, we've decided to create the position of export manager for chocolate products. Do you see what I'm getting at?
12. **Frédéric:** I think I'm beginning to understand...
13. **Mr Deville:** You have a sense of action and dialogue. We would like to entrust you with that responsibility. From now on you will report to the Marketing Director under my authority. Your task will be to build a small team of women and men, trained for this job or who are likely to learn rapidly in the field.
14. **Frédéric:** That's a real challenge you're offering me.
15. **Mr Deville:** You're going to have to do a lot of travelling, but in Europe this time, to get in contact with our agents and our distribution subsidiaries. It is essential for you to get to know our local networks as quickly as possible. You'll also have to make a certain number of courtesy calls to our major customers in order to create personal links with them.

NOTES (suite)

- (5) **balance commerciale** : see Document.
- (6) **Vous serez désormais** : note the use of the future tense, suggesting that Mr Deville considers Frédéric's acceptance of the post as a foregone conclusion.
- (7) **sur le tas** : idiomatic expression meaning on the job, in the field.

CHAPITRE 18

- 16. Frédéric :** J'ai déjà établi des relations amicales avec plusieurs confrères à l'occasion de séminaires ou de Salons consacrés à l'alimentation. (8)(9)
- 17. M. Deville :** Tant mieux. Cela rendra votre tâche plus facile – ou moins difficile. Vous démarrez tout de suite. (*Lui tendant un épais dossier*) Commencez par vous plonger dans les chiffres. Et mettez-vous au plus vite en rapport avec la Direction du marketing pour coordonner vos actions. Mon cher Frédéric, nous comptons sur vous. À bientôt ! (10)

Il n'est pas rare en France que les hommes s'appellent entre eux par leur nom de famille. Cela n'a rien d'insultant. Mais attention : l'usage du prénom, autrefois réservé à l'intimité, se généralise dans la vie professionnelle. Dans la rue on interpelle les vedettes par leur prénom. On scande celui des chefs d'État dans les meetings politiques. Par ailleurs, le choix des prénoms s'est élargi, avec un gros apport anglo-saxon (Kevin, Anthony, Jennifer...).

NOTES (suite)

- (8) **confrère** : (masculine) colleague, fellow-member (of the same profession, etc.); (feminine) *consoeur*.
- (9) **Salon(s)** : trade fair (or t. show, exhibition). See Chapter 22, Note 1.

16. **Frédéric:** I've already established friendly relations with several colleagues at seminars or food-industry trade fairs.
17. **Mr Deville:** That's good. That will make your job easier – or less difficult. You are to begin straight away. (*Handing him a thick file*) You'd better start by throwing yourself into the figures. And get in touch with the Marketing Department as soon as possible in order to coordinate your actions. My dear Frédéric, we're relying on you. We'll meet again soon!



NOTES (suite)

- (10) **Mon cher Frédéric :** note the change from Ancel, the surname, to Frédéric, the first name. This indicates that a less formal relationship has been established.

Le commerce international

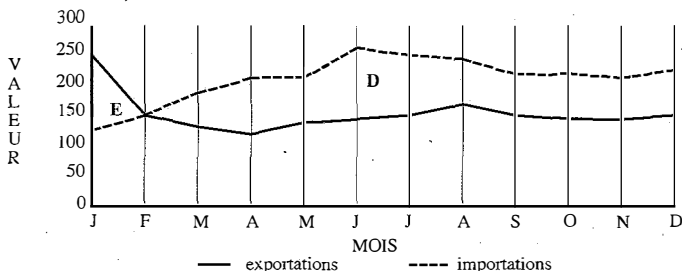
Le libre échange¹ caractérise les économies dans lesquelles les échanges commerciaux sont affranchis des restrictions de circulation que sont les droits de douane², le contrôle des changes³ et les contingentements ou quotas. Ces restrictions ont en général pour but de réduire ou même de supprimer la concurrence et de favoriser ainsi la production nationale.

La balance commerciale

Différence de valeur entre les marchandises importées et exportées.

- Si les importations dépassent en valeur les exportations, la balance commerciale est déficitaire.

- Si c'est le contraire, la balance commerciale est excédentaire.



Janvier fait apparaître un excédent (E) ; les onze mois suivants un déficit (D)

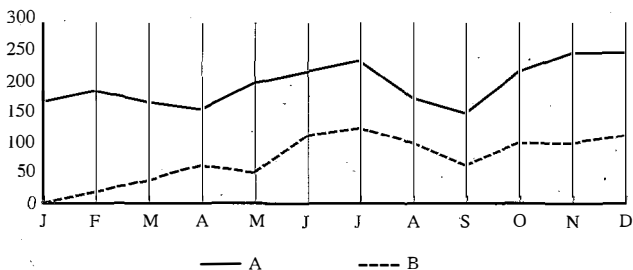
La balance des paiements (balance des comptes)

On y intègre les transactions sur les produits

- visibles : importations / exportations de marchandises.
- invisibles : dépenses de tourisme, coût du fret, mouvements de capitaux, investissements et services divers.

En crédit (Courbe A) : valeur totale des visibles (exportés) et des invisibles (crédités).

En débit (Courbe B) : valeur totale des visibles (importés) et des invisibles (débités).



Le graphique ci-dessus fait apparaître un excédent net sur douze mois consécutifs.

1. free trade

2. customs duties, tariffs

3. currency control



Tourism: a growth sector

Although considered an “invisible” in terms of trade statistics, tourism has a most visible impact on the French balance of payments: FFr 144.2 billion (*144,2 milliards de francs*) in 1996. France is now the most visited country in the world. Together with the sale of Airbus aircraft and agricultural products, tourism is the largest purveyor of foreign currency (*pourvoyeur de devises*). The number of yearly visitors (now close to 62 million) exceeds the number of inhabitants (58.5 million). If you add day excursionists (*visiteurs d'un jour*), the grand total is more than 130 million. This may tend to prove :

- that the French, now more tourist-conscious, have succeeded in improving the quality of service and have developed a better perception of hospitality needs,
- or that the country has such natural and gastronomic resources that tourists are prepared to disregard negative aspects (*ne pas tenir compte des aspects négatifs*)...

The proof of the pudding is in the eating (*la qualité se révèle à l'usage*): count on a two-month waiting list (*liste d'attente*) in some of the best restaurants rated three stars in the **Michelin** guide (*restaurants trois étoiles*)! At a time when combined productivity and streamlining (*dégraissage*, literally *élimination de la graisse*) affect most industrial sectors, tourism shows one of the highest rates of job creation (*création d'emplois*), though most of these are seasonal (*saisonniers*) jobs.

CHAPITRE 18

EXERCICES

Compréhension



1. Les performances de Frédéric sur le terrain sont-elles passées inaperçues de ses supérieurs ? 2. Sur quels points les directeurs régionaux sont-ils unanimes au sujet de Frédéric ? 3. Pourquoi Frédéric a-t-il soutenu la direction régionale contre les experts dans l'affaire de l'entrepôt frigorifique ? 4. Qu'est-ce qui a spécialement attiré l'attention de la direction générale sur Frédéric ? 5. Quel est le pourcentage de la population active travaillant pour l'exportation ? 6. Pourquoi M. Deville affirme-t-il que Général contribue dans son ensemble à la bonne santé de la balance commerciale ? 7. M. Deville semble-t-il totalement satisfait du résultat des activités export ? 8. Est-ce que Général n'a rien fait pour remédier à cette situation ? 9. Y a-t-il une autre explication à la stagnation des ventes dans ces pays ? 10. Quelle sera la première mission de Frédéric ?

Vocabulaire

In Chapters 1-18, we have already seen a lot of acronyms, many of which are very common in France.

Look at the ten acronyms below, and for each one choose the corresponding definition from the list (1-10). You should also give in full the name for which the acronym stands.

SICAV, OS, P-DG, CGT, CAO, CIF, VPC, SARL, VRP, CDI.

1. Un des principaux syndicats ouvriers. 2. Un type d'entreprise dont les parts sociales ne peuvent être cédées librement. 3. Une façon de faire ses courses sans être obligé d'aller aux magasins. 4. Un travailleur faiblement qualifié. 5. Un professionnel de la vente payé uniquement à la commission. 6. La personne qui dirige l'entreprise tout en présidant le conseil d'administration. 7. Un contrat de travail qui n'est pas limité dans le temps. 8. Une forme d'investissement. 9. Il permet à un employé de suivre des cours pour améliorer sa formation. 10. L'utilisation de l'informatique dans la conception de produits.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Non. Elles ont été remarquées. Et le directeur général adjoint lui-même déclare à Frédéric qu'il a suivi son travail de près. 2. Ils ont tous apprécié son sens de l'écoute et ses efforts pour faire prévaloir leur point de vue. 3. Il voulait rendre leur approvisionnement plus efficace, donc plus rentable. 4. C'est son aptitude à dynamiser une équipe en stimulant l'esprit d'initiative de chacun. 5. Vingt-cinq pour cent, c'est-à-dire un Français sur quatre. 6. C'est sans aucun doute parce que Génal vend une partie de sa production à l'étranger, ce qui est bon pour la balance commerciale. 7. Il constate quelques points faibles, surtout dans les pays de l'Union Européenne où la part de marché de Génal stagne depuis trois ans. 8. Il y a eu des campagnes de publicité mais elles n'ont pas eu beaucoup de succès. 9. Oui. Génal doit y faire face à une concurrence acharnée de la part de ses rivaux anglo-saxons. 10. Il devra constituer une petite équipe de femmes et d'hommes déjà formés aux activités d'exportation ou susceptibles d'apprendre rapidement sur le tas.

Vocabulary

1. CGT (Confédération générale du travail). 2. SARL (Société à responsabilité limitée). 3. VPC (Vente par correspondance). 4. OS (Ouvrier spécialisé). 5. VRP (Voyageur-représentant-placier). 6. P-DG (Président-directeur général). 7. CDI (Contrat à durée indéterminée). 8. SICAV (Société d'investissement à capital variable). 9. CIF (Congé individuel de formation). 10. CAO (Conception assistée par ordinateur).

CHAPITRE 18

Application

Indicate for transactions involving the following goods or services the category they fall into (a = visibles; b = invisibles) in the determination of the balance of payments.

1. motocyclettes
2. capitaux investis
3. logiciels
4. équipement militaire
5. primes d'assurance
6. fret aérien
7. contrats d'entretien
8. PC
9. pneumatiques
10. moteurs d'avion

Application

1. a
2. b
3. b
4. a
5. b
6. b
7. b
8. a
9. a
10. a



Secrétaire ou assistante ?

Anne reçoit Brigitte, la nouvelle secrétaire que vient de lui attribuer la DRH.

1. **Anne :** Brigitte, je suis heureuse de vous avoir pour collaboratrice. Je suis convaincue que nous allons très bien nous entendre.
2. **Brigitte** (*d'une voix timide*) : Oh, merci mademoiselle.
3. **Anne :** Vous connaissez la maison. Vous savez qu'on ne fait pas de manières. Plus question de mademoiselle ! Je veux que vous m'appeliez Anne, comme moi je vous appelle Brigitte. Ce matin, je voudrais m'entretenir avec vous de façon informelle pour que nous fassions plus ample connaissance. D'accord ?
4. **Brigitte :** D'accord !
5. **Anne :** Je sais que vous avez vingt-quatre ans et que vous êtes entrée chez nous il y a dix-huit mois.
6. **Brigitte :** C'est exact, mais ce n'était pas mon premier emploi. Avant, j'avais travaillé pour une petite entreprise de mécanique industrielle qui venait d'être créée. Je suis entrée chez eux tout de suite après mon BTS de secrétariat au Lycée technique de Poitiers, qui profite largement de la présence du Futuroscope. (1)(2)(3)
7. **Anne :** Je sais que les élèves des écoles de la région peuvent se familiariser avec les technologies les plus avancées. Mais parlez-moi plutôt de cette première expérience dans la vie active.
8. **Brigitte :** Pour un premier poste, c'était presque une situation de rêve. Tout correspondait à ce que j'avais appris en classe. Je ne parle pas seulement du matériel dont je disposais. Dès le début, on m'a considérée comme une assistante et pas comme une simple secrétaire débutante. On m'a laissée prendre des initiatives. On m'a incitée à donner mon opinion et même à prendre certaines décisions.

Secretary or assistant

Anne is receiving Brigitte, the new secretary who has just been assigned to her by the Human Resources Department.

1. **Anne:** I'm pleased to be able to work with you, Brigitte. I'm sure we'll get on very well together.
2. **Brigitte** (*in a rather shy voice*): Oh, thank you, Miss.
3. **Anne:** You know the firm. You know that we don't stand on ceremony. No more "Miss"! I want you to call me Anne, just as I call you Brigitte. This morning, I'd like to speak to you informally, so that we can get to know one another better. OK?
4. **Brigitte:** OK!
5. **Anne:** I know that you're twenty-four and that you first started working for us eighteen months ago.
6. **Brigitte:** That's correct. But it wasn't my first job. Before that, I'd been working for a small industrial engineering firm that had just been created. I joined them straight after my secretarial studies at the technical high school in Poitiers, which derives a lot of benefit from the presence of the Futuroscope.
7. **Anne:** I know that the pupils of the schools in the region can become familiar with the very latest technology. But I'd rather you told me about that first experience in your working life.
8. **Brigitte:** For my first post, it was almost a dream situation. Everything corresponded to what I'd learnt in school. I'm not only talking about the equipment I had at my disposal. From the very beginning, I was considered as an assistant and not as a mere secretary starting her career. I was allowed to take initiatives. I was encouraged to give my opinion and even make certain decisions.

NOTES

- (1) **BTS** : (*brevet de technicien supérieur*). See Chapter 8, Note 1.
- (2) **Lycée technique** : French institution of secondary education, which offers vocational education (*enseignement professionnel*) aimed at preparing students for jobs in industry and commerce.
- (3) **Futuroscope** : sort of theme park, opened in 1987 near Poitiers, which presents the technologies of the future.

CHAPITRE 19

9. **Anne** : Alors pourquoi êtes-vous partie puisque tout allait si bien ?
10. **Brigitte** : L'entreprise était trop petite pour que j'aie de vraies chances de promotion. Alors, quand un ami m'a téléphoné pour me dire que Général cherchait une secrétaire maîtrisant parfaitement l'informatique de bureau, ma décision était prise.
11. **Anne** : La vie de Paris ne vous faisait pas peur ?
12. **Brigitte** : Au contraire. Et puis j'ai pensé que ce serait un nouveau défi pour moi de travailler dans une grande multinationale.
13. **Anne** : À vous entendre, j'ai l'impression que ça n'a pas été le cas.
14. **Brigitte** : C'était comme si j'étais repartie en arrière. Pour commencer, je me suis retrouvée à la production, avec un chef de service à deux ans de la retraite. En plus, la secrétaire que je remplaçais appartenait encore à la génération de l'agrafe et du trombone ; pour elle, même le traitement de texte sentait le soufre ! (4)(5)
15. **Anne** : C'était une bonne occasion pour vous affirmer !
16. **Brigitte** : C'était trop tard pour mon patron. Il ne croyait plus à l'utilité d'une secrétaire.
17. **Anne** : Plus d'initiative, alors ?
18. **Brigitte** : Pas la moindre. Il exigeait de prendre tous les appels alors qu'il y en avait beaucoup que j'aurais pu traiter moi-même. Quand il n'était pas là, j'avais seulement le droit de prendre des messages.
19. **Anne** : Eh bien, ma chère Brigitte, je peux vous assurer qu'avec moi tout cela va changer. Vous n'aurez pas qu'à prendre des messages ou à les transmettre... (*Le téléphone sonne*) Anne Thibaud, bonjour. C'est vous, Frédéric ? Je sais que vous avez une bonne nouvelle à m'annoncer. J'étais au courant depuis quelques jours, mais on m'avait demandé la discrétion. Toutes mes félicitations et à très bientôt. (*Se tournant vers Brigitte*) Maintenant, au travail !

9. **Anne:** So why did you leave since everything was going so well?
10. **Brigitte:** The firm was too small for me to have any real chances of promotion. So when a friend phoned to tell me that G  nal was looking for a secretary with a perfect command of office computing it didn't take me long to make my decision.
11. **Anne:** You weren't afraid of living in Paris?
12. **Brigitte:** On the contrary. And besides, I thought that it would be a new challenge for me to work in a big multinational.
13. **Anne:** To hear you speak, I get the impression that it wasn't the case.
14. **Brigitte:** It was as if I had gone backwards in time. For one thing, I found myself in production, with a department head who was two years away from retirement. What's more, the secretary I was replacing still belonged to the generation of staples and paperclips ; for her, even word-processing smacked of heresy.
15. **Anne:** It was a good opportunity for you to assert yourself!
16. **Brigitte:** It was too late for my boss. He'd stopped believing in the usefulness of a secretary.
17. **Anne:** So no more initiative?
18. **Brigitte:** Not in the least. He insisted on taking all the calls, even if I could have dealt with a lot of them myself. When he was out of the office, I was only allowed to take messages.
19. **Anne:** Well, Brigitte, I can assure you that with me, everything's going to change. You won't only have messages to take or to pass on... (*The telephone rings*) Good morning, Anne Thibaud speaking. Is that you, Frédéric. I know you've got some good news to announce to me. I've known about it for a few days, but I was asked not to mention it. Congratulations, and I look forward to seeing you very soon. (*Turning to Brigitte*) Now, let's get down to work!

NOTES (suite)

- (4) **trombone** : here, paperclip and not, of course, the musical instrument.
- (5) **sentait le soufre** : literally, "smelt of sulphur". Since sulphur is commonly associated with hell and the devil, the meaning of this idiomatic expression is to smack of heresy.

Commande de fournitures de bureau

Même si Brigitte n'appartient pas à la génération "de l'agrafe et du trombone", elle doit de temps en temps s'en occuper, en passant les commandes de fournitures de bureau pour le service d'Anne. Voici son premier bon de commande.

| Code article | Quantité | Désignation | P.U. | Montant |
|--------------|----------|--|-------|---------|
| 127 402 | 20 | Stylos bille ¹ (pointe moyenne, noir) | 0,61 | 12,20 |
| 127 403 | 5 | Stylos bille (pointe moyenne, bleu) | 0,61 | 3,05 |
| 128 001 | 10 | Crayons feutre ² (pointe fine, noir) | 0,96 | 9,60 |
| 128 003 | 5 | Crayons feutre (pointe fine, vert) | 0,96 | 4,80 |
| 113 234 | 2 | Boîtes 1 000 agrafes 48/4 | 1,31 | 2,62 |
| 100 325 | 1 | Boîte 1 000 trombones (moyens) | 10,75 | 10,75 |
| 100 375 | 1 | Boîte 100 trombones (grands) | 22,09 | 22,09 |
| 117 634 | 5 | Gommes ³ plastique P-20 | 1,28 | 6,40 |
| 114 311 | 4 | Bâtons colle ⁴ 20g. | 3,82 | 15,28 |
| 112 150 | 2 | Taille-crayons ⁵ | 9,05 | 18,10 |
| 160 105 | 5 | Flacons correcteur blanc | 3,54 | 17,10 |
| 120 910 | 6 | Punaises ⁶ (Boîtes de 20 coloris assortis) | 4,66 | 27,96 |
| 111 300 | 20 | Crayons papier HB | 2,02 | 40,40 |
| 120 174 | 1 | Règle plate plastique incolore 30 cm | 6,19 | 6,19 |
| 141 101 | 5 | Surligneurs ⁷ (jaune) | 2,66 | 13,30 |
| 140 110 | 5 | Surligneurs (rose) | 2,66 | 13,30 |
| 110 010 | 10 | Rubans adhésifs invisibles | 5,39 | 53,90 |
| 144 521 | 1 | Chemises cartonnées
(Boîte de 10 x 10 coloris assortis) | 25,00 | 25,00 |
| 144 494 | 1 | Sous-chemises
(Boîte de 25x10 coloris assortis) | 20,24 | 20,24 |
| | | Montant total : | | 322,28 |

1. ballpoint pens

2. felt-tip pens

3. erasers

4. glue

5. pencil sharpeners

6. drawing pins

7. highlighters



“La secrétaire est morte, vive l’assistante !”

If in the 80s many believed that the secretary would simply be swept away (*balayée*) by technological progress, it is now understood that this could never happen. Executives will never have time to carry out all those secretarial tasks, even though they have the capacity and the hardware to do so. In fact, as the work of executives and that of their secretaries evolve together, we are arriving at a situation where sharing and delegation are more important.

For several years now, the number of posts for the traditional shorthand-typist (*sténo-dactylo*) has been in decline. Today, on average (*en moyenne*), only 10% of a secretary’s time is spent typing (*la frappe*). The secretary must also collaborate and advise; organise and communicate; and above all manage, in the sense of carrying out an increasing number of tasks in the day-to-day administration of an office or department. It is now possible to identify three categories of secretary in France: *les polyvalentes* (those who do several jobs), *les spécialisées* and *les assistantes de direction* (personal assistants).

This evolution of the secretary can only take place, however, if certain obstacles can be overcome or if answers can be found to the questions which such an evolution raises. Enriching the tasks carried out by the secretary / assistant implies a higher level of training or qualification – 35% of secretaries in France do not have the baccalauréat – which in turn implies better remuneration and no doubt a greater degree of geographical mobility (the annual turnover [*rotation*] in the Paris region is a mere 3%). It also implies a corresponding evolution in the mentality of executives, who all too often believe that they have nothing to learn about how to “collaborate” with their secretaries.

Above all, there remains the question of the secretary’s “image” which must also be improved. Of the 800 000 secretaries in France, one half say that they would not choose the same profession if they were given a second chance and only one third claim to have chosen the profession by vocation!

CHAPITRE 19

EXERCICES

Compréhension



1. Quel âge avait Brigitte quand elle est entrée chez Géal ? 2. Est-ce son premier emploi ? 3. Quelle est sa formation ? 4. Pourquoi dit-elle que son ancien lycée profite largement de la présence du Futuroscope ? 5. Comment décrit-elle son premier poste ? 6. Expliquez pourquoi... 7. Si tout allait si bien, pourquoi est-elle partie ? 8. Comment a-t-elle appris qu'il y avait un poste vacant chez Géal ? 9. La secrétaire qu'a remplacée Brigitte maîtrisait-elle les outils de la bureautique ? 10. N'était-ce pas là une bonne occasion pour Brigitte de s'affirmer ?

Traduction (Chapitres 17-19)

1. I've been taking part in in-house training courses for years, but I've never been a computer freak. 2. A laptop (computer) is so practical when you have lots of tedious, repetitive tasks to perform! 3. Today, you don't need to be a computer engineer to print pie-charts and bar-graphs or even use CAD. 4. Frédéric had guessed that Mr Deville wanted to see him about that business of the refrigerated warehouse in the Southwest. 5. Today, the car industry does not contribute much to the good health of our trade balance. 6. Our market share is stagnant because our chocolate products have to face tough competition. 7. I was twenty-three when I joined this firm, straight after my studies in industrial engineering. 8. Anne phoned Frédéric to tell him that the Futuroscope in Poitiers was offering a dream situation. 9. For a secretary with a perfect command of office computing, working with staples and paper-clips doesn't represent a challenge! 10. I can assure you, Brigitte, that working with me will be a good opportunity to assert yourself.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Brigitte a 24 ans et travaille chez Géal depuis 18 mois. Elle avait donc entre 22 et 23 ans. 2. Non. Elle avait déjà travaillé pour une petite entreprise de mécanique industrielle nouvellement créée. 3. Elle a fait ses études au lycée technique de Poitiers où elle a obtenu un BTS de secrétariat. 4. Le Futuroscope est un parc à thème qui fait une place importante aux technologies du futur, d'où son nom. Il est très fréquenté par les élèves des écoles de la région. 5. Elle dit que c'était presque une situation de rêve. 6. Tout correspondait à ce qu'elle avait appris en classe et pas seulement le matériel dont elle disposait. Elle était considérée comme une assistante et pas comme une simple secrétaire débutante. Elle pouvait prendre des initiatives et même certaines décisions. 7. L'entreprise était trop petite pour qu'elle ait de vraies chances de promotion. 8. C'est un ami qui lui a téléphoné pour lui dire que Géal cherchait une secrétaire maîtrisant parfaitement l'informatique de bureau. 9. Que non ! Brigitte dit qu'elle appartenait encore à la génération de l'agrafe et du trombone. Pour elle, même le traitement de texte sentait le soufre. 10. C'était trop tard pour son patron. À deux ans de la retraite, il ne croyait plus à l'utilité d'une secrétaire.

Translation

1. Ça fait des années que je participe à des séminaires de formation internes, mais je n'ai jamais été un(e) fana d'informatique. 2. Un portable est tellement pratique quand on a beaucoup de tâches fastidieuses et répétitives à exécuter ! 3. Aujourd'hui, on n'a pas besoin d'être informaticien pour imprimer des graphiques en camembert et en barres ou même pour utiliser la CAO. 4. Frédéric avait deviné que M. Deville voulait le voir au sujet de l'affaire de l'entrepôt frigorifique du Sud-Ouest. 5. Aujourd'hui, l'(industrie) automobile ne contribue pas beaucoup à la bonne santé de notre balance commerciale. 6. Notre part de marché stagne parce que nos produits chocolatés doivent faire face à une concurrence acharnée. 7. J'avais vingt-trois ans lorsque je suis entré ici, tout de suite après mes études de mécanique industrielle. 8. Anne a téléphoné à Frédéric pour lui dire que le Futuroscope de Poitiers proposait une situation de rêve. 9. Pour une secrétaire maîtrisant parfaitement l'informatique de bureau, travailler avec des agrafes et des trombones ne représente pas un défi ! 10. Je peux vous assurer, Brigitte, qu'en travaillant avec moi, vous aurez l'occasion de vous affirmer.

CHAPITRE 19

Application

Look at the Document again and then read the following statements. Say whether they are true or false. When you think they are false, correct them.

1. Les grands trombones se vendent par boîte de 1 000.
2. Les stylos bille noirs coûtent moins cher que les bleus.
3. Brigitte commande autant de surligneurs jaunes que de roses.
4. Elle commande moitié moins de crayons feutre verts que de noirs.
5. Le code de l'article le plus cher de la commande est 110 010.
6. Les articles 127 402 et 127 403 sont les moins chers de la commande.
7. Un bâton de colle coûte deux fois plus cher qu'un flacon correcteur.
8. Le seul article ayant un prix à chiffre rond est la boîte de 100 chemises cartonnées.
9. En tout, Brigitte commande vingt articles différents.
10. Les rubans adhésifs, seuls, représentent environ un sixième du total.

Les secrétaires ont maintenant leur fête mondiale célébrée en avril. Elle est moins connue que la fête des mères, moins commerciale que la fête des pères ou des grand-mères. Son but : réconforter le moral des secrétaires parfois mal considéré(e)s mais pourtant jugé(e)s indispensables d'après tous les sondages.

Application

1. *False:* Ils se vendent par boîte de 100.
2. *False:* Ils coûtent tous les deux le même prix.
3. *True.*
4. *True.*
5. *False:* C'est le 144 521.
6. *True.*
7. *False:* Il y a peu de différence entre les deux prix.
8. *True.*
9. *False:* Elle ne commande que dix-neuf articles différents.
10. *True.*



Initiation à la finance internationale

Géral a demandé à ses banquiers d'organiser pour ses cadres financiers et export une visite des principaux marchés de la place de Londres. C'est Georges Rousseau lui-même qui leur a servi de guide. Il s'entretient avec Frédéric dans un coin de la salle de marché de la succursale londonienne de la banque. (1)(2)(3)

1. **Frédéric** : C'est ma première sortie "officielle" depuis ma promotion. Je suis ravi d'avoir fait votre connaissance à cette occasion. Nous avons une amie commune, Anne Thibaud, qui m'a beaucoup parlé de vous. Elle m'a dit que j'apprendrais énormément de choses pendant ce voyage. Ce qui a été le cas.
2. **Georges R.** : J'en suis heureux. J'avais affaire à un public averti. Anne m'avait prévenu que vous seriez du voyage, mais le temps m'a manqué jusqu'à maintenant...
3. **Frédéric** : Une des choses importantes que j'ai apprises pendant ce séjour – et dont je n'avais pas pleinement conscience –, c'est qu'une société comme la nôtre est incapable de se passer des services d'une banque. C'est encore plus évident à l'exportation.
4. **Georges R.** : Je vous remercie de la part de la banque.
5. **Frédéric (d'un ton sérieux)** : Je ne pensais pas seulement aux prestations traditionnelles qui nous étaient déjà familières : l'émission de lettres de crédit, de traites bancaires, l'escompte d'effets commerciaux et autres instruments courants. J'ai été impressionné par l'efficacité de votre réseau bancaire électronique. Il assure des transferts et des règlements quasi instantanés dans les deux sens – clients et fournisseurs – manifestement à la satisfaction générale. (4)(5)(6)
6. **Georges R.** : Tous les grands établissements financiers en font autant.

NOTES

- (1) **la place de Londres** : one of the most important in the world (*marché des capitaux*, capital market ; *marché des matières premières*, commodity market), with its different exchanges (*bourses*).

Introduction to international finance

Géral has asked its bankers to organise for its financial and export executives a visit to the main markets of the City of London. Georges Rousseau himself has been their guide. He is speaking with Frédéric in a corner of the back office in the London branch of the bank.

1. **Frédéric:** This is my first "official" outing since my promotion. I'm delighted to have met you on this occasion. We have a mutual friend, Anne Thibaud, who has spoken a lot about you. She told me that I'd learn lots of things during this trip. Which has been the case.
2. **Georges R.:** I'm pleased about that. I was dealing with a very well-informed audience. Anne warned me that you'd be coming, but I haven't had enough time till now...
3. **Frédéric:** One of the important things I've learnt during this visit – and of which I was not fully aware – is that a company like ours cannot do without the services of a bank. It's even more obvious in exporting.
4. **Georges R.:** Thanks, on behalf of the bank.
5. **Frédéric (serious):** I wasn't thinking only of the traditional services we were already familiar with: issuing letters of credit, banker's drafts, discounting commercial paper and other standard instruments. I was impressed by the efficiency of your electronic banking network. It ensures virtually instantaneous transfers and payments in both directions – customers and suppliers – apparently to everybody's satisfaction.
6. **Georges R.:** All the big financial institutions do the same.

NOTES (suite)

- (2) **salle de marché** : back office, trading room. The place where all the operations concerning various financial instruments are processed in real time through a computer network linking the main financial markets.
- (3) **succursale** : branch, sub-office. Also, *agence*. Should not be confused with *filiale* (subsidiary); see Chapter 5, Note 4.
- (4) **lettre(s) de crédit** : letter of credit. Document which enables an exporter to obtain, from his/her bank, the credit which has been opened for him/her on the instructions of the importer's bank so that the importer can pay for the goods received.
- (5) **traite(s) bancaire(s)** : banker's draft. Draft drawn by one bank (the drawer, *tireur*) on another bank (the drawee, *tiré*). The payee (*bénéficiaire*) can be the bank itself or a third party.
- (6) **escompte d'effets commerciaux** : discounting commercial paper (notes). A bank may sell, at a discount (to its face value), commercial paper, a short-term debt instrument. The discount represents the interest foregone on the paper between the date of the sale and the date of maturity.

CHAPITRE 20

7. **Frédéric** : Je suppose que ces services ne sont pas gratuits. (7)
8. **Georges R.** (*surpris mais amusé*) : Monsieur Ancel, les banquiers ne sont pas des philanthropes. Comme les autres entreprises, il leur faut gagner de l'argent, pour vivre, ou pour survivre. La concurrence internationale ne nous permet pas de nous endormir sur nos lauriers. Pour rester dans la course, nous devons sans cesse innover, c'est-à-dire anticiper sur les besoins de nos clients.
9. **Frédéric** : Pendant notre visite, vos collègues nous ont décrit le fonctionnement de votre agence d'évaluation du crédit, surtout orientée vers les marchés asiatiques. (8)
10. **Georges R.** : L'exemple est bien choisi. Pour des raisons évidentes, nous avons installé à Londres la banque centrale de données. Nous sommes en mesure de fournir sur-le-champ des renseignements sur la situation financière de vos clients potentiels, sur leur solvabilité, et donc sur le risque de crédit qu'ils peuvent représenter pour vous.
11. **Frédéric** : Formidable ! Cela doit réduire le travail long et fastidieux de recouvrement des créances douteuses. À l'époque où je parcourais la France pour vendre mes produits, je ne disposais pas d'un outil aussi perfectionné.
12. **Georges R.** : Il est indispensable pour des contrats portant sur de grosses sommes. Nous sommes entrés dans l'ère de l'économie globale. Il y a quelques années, les marchés avaient, pour la plupart, une dimension nationale. Aujourd'hui, les frontières n'ont plus guère de signification pour les financiers. Les communications instantanées par satellite et la cotation informatique en temps réel ont accéléré la mondialisation des marchés. (9)(10)

7. **Frédéric:** I suppose that these services are not free of charge.
8. **Georges R. (*surprised but amused*):** Mr Ancel, banks are not philanthropic institutions. Like other companies, they need to earn money, to live, or to survive. With international competition, we can't afford to rest on our laurels. To stay in the race, we must keep on innovating, in other words anticipating our clients' needs.
9. **Frédéric:** During our visit, your colleagues described the workings of your credit rating agency, oriented especially towards Asian markets.
10. **Georges R.:** That's a good example. For obvious reasons, our central data bank is based in London. We're in a position to provide instantly information on the financial situation of potential clients of yours, on their creditworthiness, and so on the credit risk they may represent for you.
11. **Frédéric:** Fantastic! That must reduce the long and tedious task of collecting bad debts. Before, when I was travelling all over France to sell my products, I didn't have such a sophisticated tool available to me.
12. **Georges R.:** It's indispensable for contracts involving large amounts. We have now entered the age of the global economy. A few years ago, markets tended to be mostly national. Today, borders have become irrelevant to financiers. Instant satellite communications and real-time computerised quotes have speeded up the globalisation of markets.

NOTES (suite)

- (7) **ces services ne sont pas gratuits** : Frédéric is right: they are certainly not. The client will pay bank charges (*frais bancaires*) in exchange for the various services rendered.
- (8) **évaluation du crédit** : credit rating. Procedure for rating (assessing) the degree of risk that a company will not repay its debts. "AAA" (triple A) is the best rating: the credit risk (*risque de crédit*) is minimal. "B" is a poor rating, with a high probability of bankruptcy (*faillite*). These ratings are done by credit agencies (*agences d'évaluation du risque*), which assess the degree of solvency (*solvabilité*) of a company's customers. We could mention *Standard and Poor's* or *Moody's*.
- (9) **cotation informatique en temps réel** : thanks to the computer, it is possible to quote prices on markets continuously, as they are modified by the transactions taking place. This enables round-the-clock trading.
- (10) **mondialisation** : also, *globalisation*.

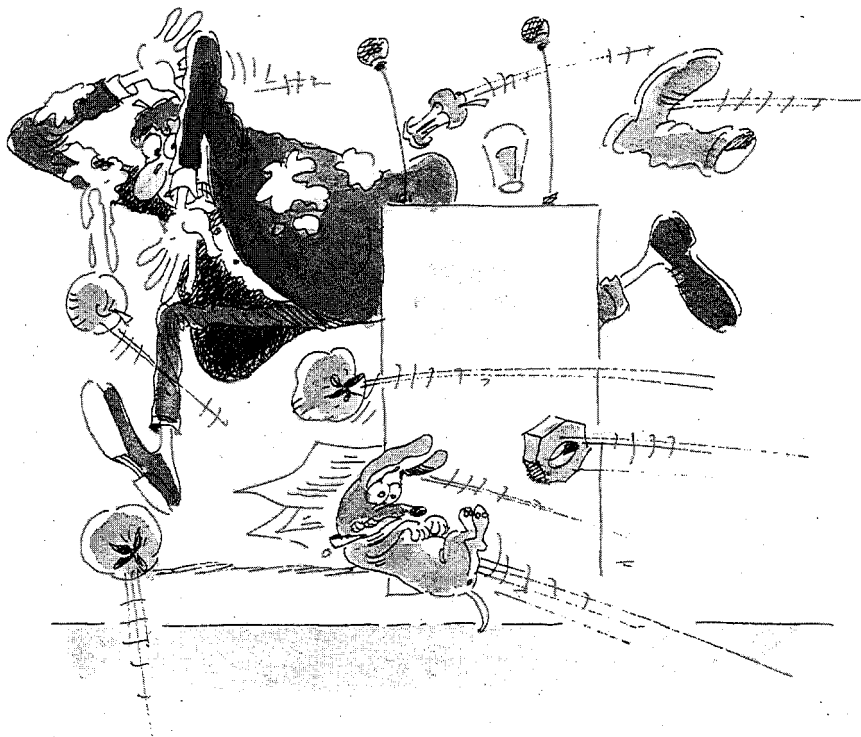
CHAPITRE 20

- 13. Frédéric :** Je m'en suis rendu compte depuis que je suis passé à l'export. Singapour est devenu aussi facilement accessible que Londres – à condition de prendre en compte les différences de fuscaux horaires.
- 14. Georges R. :** Bien ! Frédéric, nous devons nous en tenir là pour aujourd'hui. On m'appelle. Nous aurons souvent l'occasion de nous revoir. Je vais bientôt passer de l'autre côté de la barrière.
- 15. Frédéric (*l'air perplexe*) :** Ah oui ? Au revoir...

Avant d'appeler votre correspondant au bout du monde, consultez les fuseaux horaires. Épargnez-leur un réveil brutal en pleine nuit !

13. **Frédéric:** I've realised that ever since I moved to exporting, Singapore has become as easily accessible as London – provided you take into account time differences.
14. **Georges R.:** OK ! Frédéric, we must leave it there for today. They need me. We'll have plenty of opportunities to see one another again. I'll soon be moving to the other side of the fence.
15. **Frédéric (baffled):** Oh yes? Goodbye...

J'AVAIS AFFAIRE À UN PUBLIC AVERTI



Mémorandum interne

Général France SA**Le Directeur général**

Date : 15/05/199.

Destinataire : Tous les chefs de service

Objet : Nomination à la direction financière

J'ai le plaisir de vous annoncer la nomination de M. Georges Rousseau à la tête de la direction financière avec le titre de directeur général adjoint. Il prendra officiellement ses fonctions le 1er juin prochain.

M. Rousseau a fait la plus grande partie de sa carrière à la Société internationale de banque qui nous assiste dans toutes nos activités. Chargé de la clientèle "Grandes entreprises", il travaillait avec nous depuis longtemps sur d'importants dossiers. Il n'est donc pas un nouveau venu parmi nous.

Pour d'impératives raisons familiales, M. Rousseau a dû renoncer à une importante promotion dans une filiale étrangère de la banque. Nous sommes particulièrement heureux de l'accueillir au sein de notre équipe. Dans la période de globalisation de l'économie que nous traversons, sa grande expérience des marchés financiers nationaux et internationaux nous sera très précieuse.

Dans cette optique, le Conseil d'administration a fixé un double objectif au nouveau directeur financier :

- le contrôle des équilibres comptables grâce à une supervision rigoureuse des affaires quotidiennes et des urgences.
- le pilotage financier de la société en collaboration avec le comité exécutif.

Robert Dumas
Directeur général



Beware of time differences!

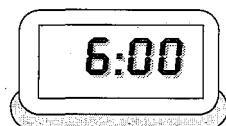
As Frédéric remarks in this chapter, it is important to take time differences into account. This is particularly true when you use the telephone, whether it be for professional or private purposes. For as well as being a wonderful instrument of communication, the telephone can also serve as a very effective alarm clock (*réveil*).

Rather than give you here a map of the world, showing the different time zones (*fuseaux horaires*), which might make you suffer from jet lag (*décalage horaire*), here are a few clocks, showing the respective times in various cities mentioned in the dialogues. That is what you might see on the walls of trading rooms in the financial capitals of the world.

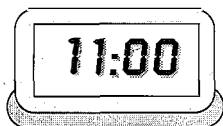
Los Angeles



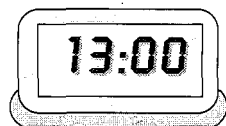
Chicago

New York,
Montréal

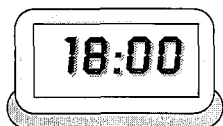
Londres

Paris, Bruxelles
Munich, Lausanne

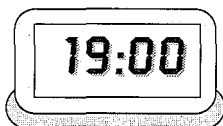
Moscou



Singapour



Hong Kong



Tokyo



CHAPITRE 20

EXERCICES

Compréhension



1. Pourquoi la société a-t-elle choisi la place de Londres ? 2. Où a lieu la première conversation entre Frédéric et Georges ? 3. De quoi Frédéric a-t-il pris conscience à l'occasion de cette visite ? 4. En disant ceci, Frédéric pensait-il aux prestations bancaires traditionnelles ? 5. Quel est l'avantage du réseau bancaire électronique ? 6. Comment réagit Georges à la remarque de Frédéric sur le coût des services bancaires ? 7. Quel est le rôle d'une agence d'évaluation du crédit ? 8. Quand dit-on qu'un client potentiel présente un sérieux risque de crédit ? 9. Est-il facile de recouvrer des créances douteuses ? 10. Pourquoi les frontières n'ont-elles plus guère de signification pour les financiers ?

L'heure

In French, as in English, the same time can be said in two or three different ways. For example, 15h30, can be either "quinze heures trente"; "trois heures trente (de l'après-midi)" or "trois heures et demie (de l'après-midi)".

For each of the following sentences, give the corresponding time in France, expressing it in the same way as in the original (between brackets below).

You should find the Point de repère useful.

1. Frédéric est arrivé à son hôtel à Londres à 20h30 (huit heures et demie du soir). 2. Il était 8h00 (8 heures du matin) à Chicago lorsque Georges a téléphoné à Caroline. 3. Le TGV en provenance de Dijon arrive à Lausanne à 14h58 (quatorze heures cinquante-huit). 4. La succursale de la Compagnie internationale de banque à Singapour a envoyé le fax à 18h00 (dix-huit heures) précises. 5. La direction financière doit donner ses ordres à Wall Street avant 9h45 (dix heures moins le quart) chaque matin. 6. Si tout va bien, mon avion se pose à Moscou à 11h31 (onze heures trente et une). 7. Frédéric a appelé ses parents de Montréal un peu avant 12h00 (midi). 8. J'ai fait une bêtise ! J'ai réveillé mon patron, en déplacement à Los Angeles, à 3h20 (trois heures vingt du matin) ! 9. Le séminaire à Hong-Kong commence à 7h00 (sept heures) chaque matin. 10. Anne a demandé à Frédéric de l'appeler de Londres vers 10h45 (onze heures moins le quart du matin).

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Parce que la place de Londres est un des plus importants marchés pour les capitaux et les matières premières. 2. Elle a lieu dans un coin de la salle de marché de la succursale londonienne de la banque où travaille Georges. 3. Il a pris conscience de l'importance des services d'une banque. Une société comme Géal est incapable de s'en passer. 4. Non. Il pensait au réseau bancaire électronique dont l'efficacité l'a impressionné. 5. Il assure des transferts et des règlements quasi instantanés dans les deux sens – clients et fournisseurs. 6. Il est surpris et amusé. Il rappelle à Frédéric que les banquiers ne sont pas des philanthropes. Il leur faut gagner de l'argent pour vivre, ou pour survivre. 7. À partir d'une banque centrale de données, elle est en mesure de fournir des renseignements sur la situation des clients potentiels d'une entreprise. 8. Quand sa solvabilité est douteuse et qu'il risque de faire faillite. Il sera alors incapable d'honorer ses factures. 9. Non. C'est un travail long et fastidieux. 10. Les communications instantanées par satellite et la cotation informatique en temps réel ont accéléré la mondialisation des marchés.

The time

1. (21 h 30) neuf heures et demie du soir. 2. (15 h 00) trois heures de l'après-midi. 3. (14 h 58) quatorze heures cinquante-huit. 4. (12 h 00) douze heures précises. 5. (15 h 45) quatre heures moins le quart de l'après-midi. 6. (10 h 31) dix heures trente et une. 7. (18 h 00) dix-huit heures *or* six heures de l'après-midi. 8. (12 h 20) midi vingt. 9. (00 h 00) zéro heure *or* minuit. 10. (11 h 45) midi moins le quart.

CHAPITRE 20

Révision de vocabulaire (Chapitres 11 à 20)

Complete the following sentences. More than one word may be necessary for certain blanks.

1. L'expert comptable chargé de la vérification annuelle des comptes s'appelle un (.....).
2. Les deux moyens couramment utilisés pour réduire ou supprimer la concurrence étrangère sont l'augmentation des droits de (.....) ou l'instauration de (.....).
3. Dans un atelier, une équipe d'ouvriers est en général sous le contrôle d'un agent de maîtrise ou (.....).
4. L'expression (.....) s'emploie quand il y a transmission informelle de renseignements essentiellement basée sur le bouche à oreille.
5. Si vous n'êtes pas capable de garantir vos dates de livraison, vos clients devront (.....) chez vos concurrents.
6. Une (.....) est un magasin d'alimentation en self-service dont la surface ne dépasse pas 400m².
7. En informatique, le sigle CAO signifie (.....).
8. L'impossibilité pour une entreprise d'honorer ses dettes aboutit fatalement à la (.....).
9. Le DRH s'appelait autrefois (.....).
10. En France, l'enseignement professionnel est dispensé surtout dans des (.....).

Vocabulary revision

1. commissaire aux comptes
2. douane ; contingentements *ou* quotas
3. contremaître
4. téléphone arabe
5. s'approvisionner
6. supérette
7. conception assistée par ordinateur
8. faillite
9. chef du personnel
10. lycées techniques

Recherche, développement... et espionnage

Nous retrouvons Anne dans le hall d'un immeuble de verre et d'acier qui se dresse au milieu d'un parc paysager en grande banlieue parisienne. Elle est venue participer à une réunion de coordination entre R&D, marketing et production. Arrivée en avance, elle discute avec Madame Dumont, directrice des laboratoires de recherche. (1)

1. **Anne** : Vous avez ici des installations vraiment très fonctionnelles qui, sur le plan esthétique, s'intègrent bien au décor, malgré leur modernisme.
2. **Mme Dumont** : C'est pour ça que les gens aiment travailler chez nous.
3. **Anne** : Vous êtes entourée de verdure. Votre personnel ne connaît ni la pollution, ni les problèmes de stationnement. Quelle chance vous avez ! Moi, il y a longtemps que j'ai renoncé à circuler en voiture dans Paris.
4. **Mme Dumont** : Cela nous sert à attirer les meilleurs. Nous disposons d'une équipe de chercheurs enthousiastes qui s'investissent totalement dans la recherche de nouveaux produits et l'amélioration de ceux qui sont déjà sur le marché. (2)
5. **Anne** : L'innovation permanente garantit l'avenir de l'entreprise. Il faut innover ou périr. Je suis bien placée pour le savoir. Le dernier-né de notre gamme connaît un grand succès.
6. **Mme Dumont** : En effet, en examinant la ventilation des chiffres trimestriels, j'ai constaté que les ventes de produits chocolatés s'étaient redressées de manière spectaculaire. (3)
7. **Anne** : Vous et votre équipe y êtes pour beaucoup.

Research, development... and espionage

We meet Anne again in the entrance hall of a building of glass and steel which rises in the middle of a landscaped site in the outer suburbs of Paris. She has come to take part in a coordination meeting between R&D, Marketing and Production. Having arrived early, she is chatting with Madame Dumont, Director of the research laboratories.

1. **Anne:** Your facilities here are really very functional, and from an aesthetic point of view, in spite of their modernist style, they fit into the surroundings well.
2. **Mme Dumont:** That's why people like working for us.
3. **Anne:** You're surrounded by greenery. Your staff doesn't know what pollution or parking problems are. How lucky you are! Personally, I gave up travelling by car in Paris a long time ago.
4. **Mme Dumont:** That helps us to attract the best people here. We have a team of enthusiastic researchers who are totally committed to finding new products and to improving those already on the market.
5. **Anne:** Permanent innovation is a guarantee for the company's future. You have to innovate or die. I'm in a good position to know that. The latest product in our range is very successful.
6. **Mme Dumont:** Indeed. I noticed, when I was going through the breakdown of the quarterly figures, that the sales of chocolate products have recovered spectacularly.
7. **Anne:** You and your team have played a big part in that.

NOTES

- (1) **grande banlieue** : outer suburbs, within a radius of between 15 and 25 miles. As opposed to *proche banlieue*, inner suburbs.
- (2) **s'investissent** : The meaning here is that they "put themselves" into the research; they are totally committed. The idea being that they invest their effort, energy, time, etc.
- (3) **ventilation** : not "ventilation", here, but "breakdown" Note this rather unusual use of the verb *ventiler* (to ventilate, but also, to break down [figures, etc.]).

CHAPITRE 21

8. **Mme Dumont** : Notre règle est de travailler en étroite collaboration avec le marketing. On ne doit jamais se contenter d'une réussite technique. C'est la réussite commerciale à elle seule qui détermine le profit final. (4)
9. **Anne** : Nos études de marché orientent-elles vos recherches dans certaines directions ?
10. **Mme Dumont** : Bien sûr ! En contrepartie, nous vous demandons de tester des produits entièrement nouveaux pour lesquels il nous est indispensable de connaître les réactions du public.
11. **Anne** : Voilà un bon exemple d'interaction.
12. **Mme Dumont** : Les directions régionales des ventes nous fournissent des informations facilement exploitables, notamment sur le conditionnement et l'emballage. (5)
13. **Anne** : Une fois le produit lancé, vous vous désintéressez des problèmes de fabrication ?
14. **Mme Dumont** : Pas le moins du monde ! Nous sommes en relation constante avec les usines. Les ingénieurs de fabrication passent beaucoup de temps dans nos murs. Ils seront représentés à la réunion de ce matin. Quant à nos chercheurs, il se rendent fréquemment sur les sites de production pour effectuer des contrôles en tous genres. (6)
15. **Anne** : Si j'ai bien compris, à peine un produit est-il lancé que vous songez déjà aux améliorations possibles ?
16. **Mme Dumont** : C'est ça, et pas seulement à l'amélioration du produit lui-même, mais aussi à celle des techniques et procédures de fabrication, pour une meilleure productivité.

8. **Mme Dumont:** Our rule is to work in close collaboration with marketing. We must never be satisfied with technical success. The final profit is determined by commercial success alone.
9. **Anne:** Do our market studies help to orient your research in certain directions?
10. **Mme Dumont:** Of course! In return, we ask you to test completely new products, about which it is essential for us to know the public's reactions.
11. **Anne:** There's a good example of interaction.
12. **Mme Dumont:** The regional sales offices provide us with information that can be easily used, notably about packaging and wrapping.
13. **Anne:** Once the product has been launched, do you lose interest in the manufacturing problems?
14. **Mme Dumont:** Not in the least! We are in constant contact with the factories. The manufacturing engineers spend a lot of time within these walls. They'll be represented in this morning's meeting. As for our researchers, they often visit the production sites to carry out all kinds of controls.
15. **Anne:** If I've understood correctly, hardly has a product been launched, when already you're thinking about possible improvements?
16. **Mme Dumont:** That's right, and not only about improving the product itself, but also the manufacturing techniques and procedures, to enhance productivity.

NOTES (suite)

- (4) **profit final** : final profit. Also (familiar), bottom line.
- (5) **conditionnement et emballage** : both these words can mean "packaging", but *conditionnement* always has a connotation of the way a product is presented to the consumer, whereas *emballage* refers exclusively to packaging in the sense of protection (synonyms: wrapping, packing).
- (6) **pas le moins du monde** : this expression is stronger than the more frequent *pas du tout*.

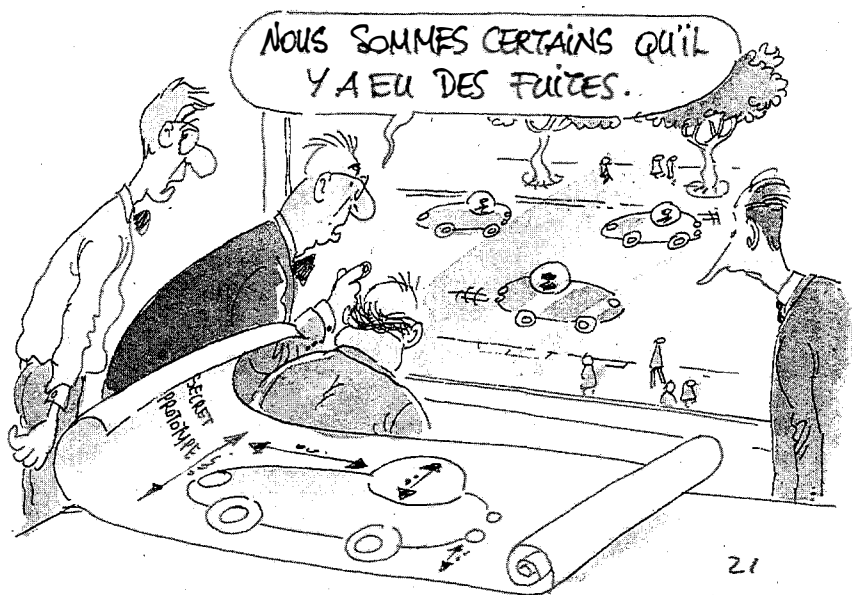
CHAPITRE 21

17. **Anne** : À propos de procédures, j'ai été frappée par la rigueur des contrôles quand je me suis présentée aux portes du centre. Vous êtes gardés comme une véritable forteresse. (*D'un ton ironique*) Il ne vous manque plus que des miradors !
18. **Mme Dumont** : Ne prenez pas ça à la légère. Je ne vous cacherai pas que nous avons quelques soucis du côté de la sécurité. Quand on parle d'espionnage ou de piratage industriels, on a le plus souvent à l'esprit d'autres activités que la nôtre – la défense, l'espace, la haute technologie. Pourtant, il y a beaucoup de gens curieux de ce que nous préparons, et qui sont prêts à payer cher pour en être informés. Nous sommes certains qu'il y a eu des fuites. (7)
19. **Anne** : Comment vous en êtes-vous aperçus ?
20. **Mme Dumont** : Des disquettes confidentielles ont disparu. D'autres ont sans doute été copiées.
21. **Anne** : Avez-vous une idée de l'identité du ou des coupables ?
22. **Mme Dumont** : Pas encore, mais nous suivons une piste...

NOTES (suite)

(7) à la légère : lightly, ie, not seriously.

17. **Anne:** Concerning procedures, I was struck by the strictness of the checks when I reported to the gates of the centre. You're guarded like a real fortress. *(With irony)* All that is missing are the watchtowers!
18. **Mme Dumont:** You should take it seriously. To be frank, we do have some security problems. When you hear about industrial espionage or piracy, you normally think about activities other than ours – defence, aerospace, high technology. There are many people interested in what we're developing though, and who are prepared to pay a lot of money to be informed about it. We are certain that there have been leaks.
19. **Anne:** How did you become aware of it?
20. **Mme Dumont:** Some confidential diskettes have disappeared. Others have no doubt been copied.
21. **Anne:** Do you think you have identified the guilty party, or parties?
22. **Mme Dumont:** Not yet, but we're following a lead.



Pourquoi la recherche ?

L'entreprise n'est plus une entité isolée et indépendante du contexte économique. Elle doit à tout instant tenir compte des contraintes du monde extérieur et de ses mutations politiques, sociales, démographiques et surtout scientifiques et technologiques. En effet, l'une des caractéristiques du monde contemporain est la rapidité avec laquelle l'environnement évolue. Le progrès technique est lié au développement de la recherche.

Cette recherche, aujourd'hui, n'est concevable qu'en équipe. Elle représente un élément du patrimoine de l'entreprise industrielle moderne. À long terme, aucune industrie ne peut croître ou même survivre si elle n'investit pas des fonds dans la recherche. Après la recherche vient l'innovation qui est l'application à grande échelle des résultats obtenus par les chercheurs. On passe alors du prototype à la distribution de masse.

L'innovation peut porter soit sur un produit nouveau, soit sur le perfectionnement et l'amélioration d'un produit existant, soit sur une réduction des coûts par une meilleure utilisation des facteurs de production. Le développement de la télévision illustre bien ces trois aspects successifs : d'abord un produit nouveau en noir et blanc ; puis un produit amélioré en couleurs ; enfin, un produit moins cher et plus fiable grâce à la diminution du prix de revient et au perfectionnement technique incessant.

Une firme n'a pas toujours la dimension financière nécessaire pour mener un effort continu de mise en place de l'innovation. Les technologies de pointe comportent des risques, même pour les entreprises qui ont la taille nationale ou internationale. L'État intervient alors en fournissant les capitaux et les subventions nécessaires. Il apporte son aide aux industries travaillant directement ou indirectement pour la défense nationale. Il finance aussi l'innovation génératrice d'emplois nouveaux dans les secteurs touchés par la crise.

Il ne faut jamais perdre de vue le fait que la recherche est le domaine de l'incertain. Quelles que soient les précautions prises au départ d'un projet de recherche et de développement, il se produit toujours un certain nombre d'événements difficilement prévisibles. Il y a des cas où en définitive l'achat de brevets* est plus rentable que la poursuite de la recherche.

* patents



Economic war

Since the end of the cold war, the economy has become the most active theatre of operations (*théâtre d'opérations*). The ultimate objectives of classical warfare have been slightly modified. The old notion of vital space (*espace vital*) has given way to the area of economic expansion (*zone d'expansion économique*). The terminology may have changed, but not so much the methods.

Public or private research labs are frequently the site of the new cloak and dagger stories (*histoires de cape et d'épée*). The former killer spy (*espion tueur*) of 007 fame has donned the white coat (*blouse*) of the researcher, with a doctoral degree in nuclear physics (*doctorat de physique nucléaire*) or some other high-tech skill. He or she may operate for a foreign power, for a competitor or for one of the new mafias making a profitable business of the sale of secrets to the highest bidder (*au plus offrant*).

Piracy can take multiple forms:

- wire-tapping (*écoutes téléphoniques*)
- breaking the codes (*codes secrets*) of computer memories in search of manufacturing formulas (*formules de fabrication*) or any other type of highly confidential information
- massive counterfeiting (*contrefaçon*) of luxury items (*articles de luxe*)
- knock-offs (*imitations*) of famous brands distributed under a slightly modified name by clever copycats (*copieurs*).

Because of developments in techniques of reprography, bank note forgery (*fabrication de fausse monnaie*) has become a most serious threat for some widely used currencies (*faux monnayeur* = forger).

CHAPITRE 21

EXERCICES

Compréhension



1. Décrivez l'architecture du centre de recherche de Géal France. 2. Est-il situé en plein Paris ? 3. Que pense Anne de ces installations ? 4. Quels avantages s'offrent aux chercheurs qui travaillent dans cet environnement ? 5. Comment résumeriez-vous le rôle des chercheurs de Géal ? 6. Pourquoi Mme Dumont ne se satisfait-elle pas d'une simple réussite technique en matière de recherche ? 7. À quel propos Anne parle-t-elle d'interaction ? 8. Qu'attend Mme Dumont des directions régionales ? 9. Pourquoi Anne compare-t-elle le centre de recherche à une véritable forteresse ? 10. Mme Dumont a-t-elle des raisons sérieuses de se préoccuper de la sécurité ?

L'argot

In certain suburbs of Paris you might have difficulty understanding the language: various forms of slang (argot) are spoken there. Many slang words and phrases are now standard, though, and are often preferred by French people from all walks of life. It's time to learn some of the more common ones which you will inevitably hear in the workplace.

Below are ten sentences, each with a blank. Choose the corresponding slang word – by coincidence, they all begin with a 'b'! – and give also the meaning in correct French. The verbs have already been conjugated.

brique, balance, bouffe, boulot, baragouine, balèze, bécane, boîte, bagnole, bosse.

1. Je ne peux pas finir la commande de M. Legendre. La nouvelle (.....) est encore en panne.
2. Ça fait cinq ans que je travaille dans cette (.....), mais je n'ai jamais eu la moindre augmentation.
3. Ils m'ont choisi pour aller aux États-Unis, parce que j'ai (.....) quelques mots d'anglais.
4. Quelle vie ! Il faut que je (.....) même les weekends maintenant.
5. Encore un virus ? Si ça continue, je (.....) cet ordinateur par la fenêtre !
6. Maintenant qu'il est directeur régional, il a une superbe (.....) pour se déplacer.
7. Après cinq ans de maison, on peut espérer gagner trois (.....) par mois.
8. Le plus difficile quand on a fini ses études, c'est de trouver du (.....).
9. Si tu as des problèmes avec ce logiciel, demande à Pascal. Il est vraiment (.....) en informatique!
10. Georges vient d'avoir sa promotion. Il va faire une petite (.....) pour fêter ça !

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. C'est un immeuble de verre et d'acier. 2. Non. Il se dresse au milieu d'un parc paysager situé en grande banlieue. 3. Elle trouve qu'elles sont très fonctionnelles et qu'elles s'intègrent bien au décor malgré leur modernisme. 4. Ils ne connaissent ni la pollution ni les problèmes de stationnement, contrairement à Anne, qui a renoncé à circuler en voiture dans Paris. 5. Ils doivent découvrir de nouveaux produits et améliorer ceux qui sont déjà sur le marché. 6. Elle sait bien que c'est la réussite commerciale à elle seule qui détermine le profit final. 7. C'est à propos de la coopération entre le marketing et la recherche : le premier, par ses études de marché, peut orienter la recherche dans certaines directions. En contrepartie, la recherche demande au marketing de tester les réactions du public à des produits entièrement nouveaux. 8. Elle attend des directions régionales qu'elles lui fournissent des informations facilement exploitables, notamment sur le conditionnement et l'emballage. 9. Parce que les contrôles à l'entrée sont aussi rigoureux que ceux d'une forteresse. D'un ton ironique, Anne ajoute même qu'il ne manque plus que les miradors. 10. Oui, car il y a eu des fuites. Des disquettes confidentielles ont disparu et elle pense que d'autres ont été copiées.

Slang

1. bécane, *machine*. 2. boîte, *entreprise*. 3. baragouine(r), *parler (mal une langue étrangère)*. 4. bosse(r), *travailler*. 5. balance(r), *jeter*. 6. bagnole, *voiture*. 7. brique, *10 000F*. 8. boulot, *travail*. 9. balèze, *fort, doué*. 10. bouffe, *repas*.

CHAPITRE 21

Application

The services a bank can offer. Read the dialogues and documents of Chapters 10 and 20 again. Then match the client's needs (1-10 below) with the bank's recommendations (a-j).

Ce que demande le client

1. Être informé(e) des formalités à accomplir pour vendre sur un nouveau marché
2. Voyager à l'étranger sans emporter trop d'argent liquide
3. Obtenir des espèces 24 heures sur 24
4. Être en mesure de dépenser plus que le montant disponible sur son compte
5. Obtenir des informations sur la solvabilité d'un client potentiel
6. Faire un achat important dépassant ses possibilités immédiates
7. Être en permanence renseigné(e) sur l'état de son compte
8. Mettre de côté de l'argent qui rapporte intérêt, mais pouvoir le retirer à tout moment
9. Ne pas avoir à se préoccuper de paiements réguliers
10. Obtenir une avance sur le paiement différé d'un client

Ce que recommande la banque

- a. Tirer de l'argent d'une caisse éclair avec sa carte de crédit
- b. Utiliser les services d'une agence d'évaluation du crédit
- c. Demander un relevé de compte après chaque opération bancaire
- d. L'escompte des effets commerciaux
- e. Demander le prélèvement automatique
- f. Se procurer des chèques de voyage
- g. S'adresser au service export
- h. Obtenir une ligne de crédit
- i. Demander un prêt bancaire
- j. Ouvrir un compte-épargne

Application

1. g.
2. f.
3. a.
4. h.
5. b.
6. i.
7. c.
8. j.
9. e.
10. d.

Il n'est jamais facile de prendre un criminel en col blanc la main dans le sac.

Négociier à l'étranger

Frédéric est à Munich. Il a rendez-vous avec Mathias Wagner, rencontré au dernier SIAL, avec qui il a immédiatement sympathisé. Son objectif : persuader Mathias de s'approvisionner chez Général. Mathias est le patron d'une importante firme de grossistes qui distribue des denrées alimentaires, fortement tournée vers la confiserie et les produits chocolats. (1)(2)(3)

1. **Mathias** : Je suis très heureux de vous accueillir ici. Vous étiez déjà venu à Munich ?
2. **Frédéric** : Oui, en coup de vent, quand j'étais étudiant. (4)
3. **Mathias** : Il y a beaucoup de choses à découvrir. Quand nous en aurons terminé avec notre ordre du jour, je vous donnerai quelques tuyaux culturels... et gastronomiques. Pour le moment, voyons vos propositions pour un accord de distribution sur l'ensemble de votre gamme. Si j'ai bien compris, vous souhaiteriez que notre entreprise soit pour vous un marché-test. (5)(6)
4. **Frédéric** : J'espère que ma visite sera le point de départ de relations d'affaires fructueuses pour nos deux entreprises.
5. **Mathias** : C'est un point de vue que je partage.
6. **Frédéric** : Pourrions-nous nous entendre sur une manière de procéder dans notre négociation ?
7. **Mathias** : Je vous écoute. Quel plan suggérez-vous ?
8. **Frédéric** : J'aimerais d'abord vous poser quelques questions sur l'entreprise, sur ses débouchés et sur sa stratégie de développement. Il va sans dire que vous pouvez compter sur une discrétion totale de ma part.

Negotiating abroad

Frédéric is in Munich. He has an appointment with Mathias Wagner whom he met at the last SIAL, and with whom he immediately got on well. His objective: to persuade Mathias to buy from Génal. Mathias is the boss of a large wholesale firm which distributes foodstuffs, with a strong bias towards sweets and chocolate products.

1. **Mathias:** I'm very happy to welcome you here. Have you been to Munich before?
2. **Frédéric:** Yes, very briefly in my student days.
3. **Mathias:** There are many things to discover. When we've finished with our agenda, I'll give you some cultural and gastronomic tips. For now, let's have a look at your proposals for a distribution agreement about your entire range. If I understand correctly, you'd like our company to be a test market for you.
4. **Frédéric:** I hope that my visit will be the starting-point of some fruitful business relations between our two companies.
5. **Mathias:** I share that point of view.
6. **Frédéric:** Could we agree on how to proceed in our negotiation?
7. **Mathias:** Go ahead. What outline do you suggest?
8. **Frédéric:** First of all, I'd like to ask you a few questions about the company, about its outlets and about its development strategy. It goes without saying that you can rely on my utmost discretion.

NOTES

- (1) **SIAL** : *Salon International de l'Alimentation*. This trade fair takes place every other year (1996, 1998, 2000, etc.) always in the Villepinte exhibition centre, near Roissy-Charles de Gaulle Airport.
- (2) **sympathisé** : beware the faux ami, to sympathise, *compatir*.
- (3) **grossistes** : see Chapter 6, Note 6.
- (4) **coup de vent** : literally, gust of wind. To do sthg. *en coup de vent* means to do it quickly, to rush / breeze through it.
- (5) **ordre du jour** : agenda. Beware the faux ami, *agenda* : diary (*a. de poche*, pocket d.; *a. de bureau*, desk d.).
- (6) **quelques tuyaux culturels et gastronomiques** : Munich, the capital of the German Land of Bavaria, has much to offer the visitor: its 15th century cathedral, its *Pinakothek* (picture gallery), its baroque monuments, etc. It is also the capital of beer!

CHAPITRE 22

- 9. Mathias :** Nos principaux débouchés sont les petites surfaces et les magasins de proximité hors du circuit de la grande distribution. Nous alimentons aussi un large réseau de distributeurs automatiques dans les cantines d'entreprise. Notre implantation est encore régionale, mais nous comptons nous étendre progressivement vers d'autres parties du territoire national.
- 10. Frédéric :** En tant que fournisseur potentiel, je me réjouis de telles perspectives.
- 11. Mathias :** Comme je vous l'expliquais à notre première rencontre, nous sommes une entreprise familiale. Notre capital est réparti entre les membres de la famille, mes deux frères et mes trois enfants. Notre croissance actuelle ne nous permettra pas de conserver longtemps ce type de statut. Nos conseils juridiques travaillent sur les modalités de la transformation en société. Cela nous donnera la possibilité de mieux assurer l'avenir.
- 12. Frédéric :** Une croissance rapide exige toujours plus d'investissements, et donc l'ouverture du capital à de nouveaux partenaires.
- 13. Mathias :** Cette solution n'offre pas que des avantages. Elle réduira – c'est normal – notre marge de contrôle. Les futurs actionnaires, même s'ils ne détiennent pas la majorité, ne voudront pas être de simples figurants. (7)
- 14. Frédéric :** Avez-vous déjà décidé de la forme que prendra votre société ? Une "AG" ou bien une "GmbH" ? (8)(9)
- 15. Mathias :** Une "AG" naturellement. Mais dites-moi, vous me semblez très au courant de notre système ?
- 16. Frédéric :** Oh, il n'est pas tellement différent du nôtre. Si tout marche selon vos plans, vous pourrez envisager à terme l'introduction en bourse. Il vous sera alors possible de faire appel à l'épargne publique. (10)(11)

9. **Mathias:** Our main outlets are small stores and corner shops outside of the supermarket channels. We also supply an extensive network of vending machines in company canteens. Our penetration is still regional, but we intend to expand gradually to other parts of the country.
10. **Frédéric:** As a potential supplier, I'm delighted by such prospects!
11. **Mathias:** As I explained to you at our first meeting, ours is a family firm. Our capital is shared among the members of the family, my two brothers and our three children. With our present growth, we won't be able to keep that type of status for long. Our legal advisers are working on the terms and conditions of our incorporation. That will make it possible to ensure our future better.
12. **Frédéric:** Rapid growth always requires more investment and therefore opening up the capital to new partners.
13. **Mathias:** That solution doesn't have only advantages. It will reduce – which is natural – our margin of control. The future shareholders, even if they don't have a majority, won't want to have just a token role.
14. **Frédéric:** Have you decided what form your company will take yet? Will it be an "AG" or a "GmbH"?
15. **Mathias:** An "AG" of course. But, hey, you seem to know a lot about our system?
16. **Frédéric:** Oh, it's not very different from ours. If everything goes according to your plans, you'll be able to think about a stock exchange listing. It will then be possible for you to make a public offering.

NOTES (suite)

- (7) **figurant(s)** : (film) extra, bit player, someone who plays walk-on parts. Thus sbdy. who has a token role in sthg.
- (8) **AG** : *Aktiengesellschaft*, the German equivalent of the SA (Plc), with a minimum capital of DM 100,000. See Chapter 5, Document.
- (9) **GmbH** : *Gesellschaft mit beschränkter Haftung*, the German equivalent of the SARL (private limited company – Ltd.), with a minimum capital of DM 50,000. See Chapter 5, Document.
- (10) **introduction en bourse** : going public; the action of being floated or listed on the stock exchange (for the first time).
- (11) **faire appel à l'épargne publique** : see Chapter 10, Note 4.

CHAPITRE 22

17. **Mathias** : Eh bien, vous ne perdez pas de temps, dites-moi ! Toutefois, j'apprécie votre optimisme. C'est une preuve de confiance.
18. **Frédéric** : Mais aussi d'intérêt personnel bien compris. À ce sujet, ma direction m'a chargé d'aborder avec vous les questions de prix, de livraisons et de toutes les dispositions concernant la logistique. (12)
19. **Mathias** : Sur ces deux derniers points, nous sommes très exigeants.
20. **Frédéric** : C'est votre droit. Les Français ont la fâcheuse réputation – parfois méritée d'ailleurs – de manquer de ponctualité. Cependant, je peux vous garantir que nous serons particulièrement attentifs à ne pas la justifier, quitte à prévoir des clauses de pénalité pour les retards éventuels.
21. **Mathias** : Eh bien, tout ça m'a l'air de très bien se présenter. Je suggère de continuer notre discussion autour de quelques spécialités bavaroises convenablement arrosées.

NOTES (suite)

- (12) **logistique** : logistics. Originally a military term, now used in management. All the methods and means necessary for the successful and efficient organisation of a business activity, including transport, handling, storage, etc.

17. **Mathias:** Well, I say, you don't waste any time, do you! All the same, I appreciate your optimism. It's proof of your confidence.
18. **Frédéric:** But also of personal interest that is well understood. Incidentally, my management has requested me to discuss with you questions of price, deliveries and all the arrangements concerning logistics.
19. **Mathias:** We are very strict about those last two points.
20. **Frédéric:** You're entitled to be. The French have the unfortunate reputation – which they sometimes merit, in fact – of being lacking in punctuality. However, I can guarantee you that we pay particular attention to not justifying it, even if that means including penalty clauses for the possible delays.
21. **Mathias:** Well, everything seems to me to be looking very promising. Why don't we carry on our discussion over a few Bavarian specialities, appropriately washed down.



Le commerce international

La France est forcée d'assurer par ses exportations le paiement d'une partie de son énergie et de nombreuses matières premières essentielles au bon fonctionnement de son économie.

Pour les mêmes raisons, l'exportation est presque devenue une obligation pour les entreprises qui veulent se développer ou survivre. La rivalité permanente avec les entreprises étrangères – condamnées elles-mêmes à exporter – est un facteur d'amélioration de la productivité et de la qualité. Néanmoins, l'exportation pose des problèmes qui tiennent d'abord à la diversité des cas envisageables. L'expression "développement international" recouvre en effet un large éventail¹ de possibilités allant de l'exportation de produits de grande consommation jusqu'aux transferts de technologie (contrat d'ingénierie², livraison d'usines clés en main³).

La mise en œuvre d'une politique d'exportation exige du temps et de la patience. Une entreprise ne devient pas internationale du jour au lendemain. Il faut rechercher les débouchés les plus appropriés, faire connaître son produit. Il y a aussi les problèmes techniques soulevés par la rédaction des contrats, le choix des financements, l'organisation de l'expédition que l'on peut confier à un transitaire⁴ et toutes les questions d'assurance. Il est indispensable de s'informer sur les réglementations douanières (formalités à remplir, contingents à respecter, droits de douanes à payer). S'adapter aux mœurs et aux coutumes locales représente pour l'exportateur un défi constant. Il est souvent difficile de comprendre le comportement d'un consommateur conditionné par une culture différente, surtout si on ne connaît pas la langue du pays.

En règle générale, l'implantation à l'étranger commence par un intermédiaire indépendant : l'agent. Lorsque la pénétration du marché est bonne et que le potentiel de développement existe, la deuxième phase consiste à créer une filiale de vente. On peut enfin envisager de produire sur place par cession de licence, par franchisage⁵ ou même par la création d'une unité de production. La fabrication à l'étranger évite déjà tous les frais de transport. Elle permet parfois un coût de main-d'œuvre plus bas, donc une diminution du prix de revient. Il y a des cas où cette méthode est la seule possible pour s'implanter : les pays dont les frontières sont partiellement ou totalement fermées aux pays étrangers.

Deux préoccupations pour l'exportateur sont le choix du financement et le choix d'une monnaie. Le système du crédit documentaire⁶ est sans doute le plus courant. Il y a deux avantages : la certitude et la rapidité du paiement. La banque de l'exportateur paie sur remise⁷ de documents qu'elle adresse ensuite à la banque de l'importateur qui la crédite. Ces documents comprennent : des factures décrivant avec précision la marchandise, un connaissance⁸ indiquant que les produits ont été embarqués en bon état et qu'un contrat a été signé, et un certificat d'assurance. Selon les pays peuvent s'ajouter des documents douaniers.

1. spectrum
2. engineering
3. turnkey factories
4. forwarding agent

5. franchising
6. documentary letter of credit
7. presentation
8. bill of lading



Image and stereotypes

A country's image must be managed like any other brand image (*image de marque*). Its worst enemy, the outdated stereotypes which die hard (*qui ont la vie dure*) and have a negative impact on the perception of genuine commercial, industrial and technological achievements (*réussites, succès*).

Many, indeed, are prepared to acknowledge France as a dreamland (*un pays de rêve*) addicted to the good life (*la belle vie*): food, wine, perfume, *haute-couture*, French lovers and all that...

They completely overlook the modern France: high-speed trains, satellite launchers (*lanceurs de satellites*), nuclear power plants (*centrales nucléaires*), etc.

Unfortunately, the promotion of self image is still in its infancy (*en est à ses premiers balbutiements*). Much remains to be done to make more people aware that France, the fourth largest exporter of goods and services behind the US, Japan and Germany, with a solidly positive balance of payments, has become a major participant in international economic life.

CHAPITRE 22

EXERCICES

Compréhension



1. Où Frédéric a-t-il fait la connaissance de Mathias Wagner ? 2. Pourquoi Frédéric s'intéresse-t-il tellement à lui ? 3. Est-ce la première visite de Frédéric à Munich ? 4. Sa visite se limitera-t-elle à une simple discussion de l'ordre du jour ? 5. Quelle est, selon vous, l'utilité d'un marché-test ? 6. Quels sont les principaux débouchés de l'entreprise de Mathias Wagner ? 7. Son activité s'exerce-t-elle sur l'ensemble du territoire allemand ? 8. À l'heure actuelle, comment est réparti son capital ? 9. Mathias Wagner est-il pleinement satisfait du statut actuel de son entreprise ? 10. Quels sont respectivement les avantages et les désavantages de la transformation en société anonyme ?

Traduction (Chapitres 20-22)

1. In a company like ours, the financial executives cannot do without a visit to the back office of a large bank on Wall Street. 2. Unfortunately, bankers are not philanthropic institutions, and even their traditional services are certainly not free of charge. 3. Our central data bank can provide information on the economic situation of Asian markets. 4. In the age of the global economy, borders are irrelevant, and Hong Kong is as easily accessible as Lausanne or London. 5. Research laboratories need to be functional, even if they're not surrounded by greenery. 6. The breakdown of the quarterly sales figures proves that a company really must innovate or die. 7. Your building must be guarded like a fortress, if you take security seriously and want to avoid leaks. 8. Frédéric has an appointment at the SIAL with the boss of the company test-marketing Géal's chocolate. 9. As a potential supplier, I'd like to ask you a few questions about your network of vending machines. 10. The Germans merit their reputation of being very strict about the punctuality of deliveries.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Il a fait sa connaissance au Salon international de l'alimentation qui se tient tous les deux ans près de Paris. 2. Mathias Wagner étant le patron d'une importante firme de grossistes qui distribue des denrées alimentaires, Frédéric voudrait le persuader de s'approvisionner chez Géal. 3. Non. Il y était allé en coup de vent quand il était étudiant. 4. Non. Mathias Wagner souhaite lui donner quelques tuyaux culturels et gastronomiques pour l'aider à découvrir sa ville. 5. C'est un marché qui permet de tester les réactions des consommateurs à des produits qui ne leur sont pas encore familiers. 6. Elle alimente les petites surfaces, les magasins de proximité ainsi qu'un réseau de distributeurs automatiques dans les cantines d'entreprise. 7. Non. Elle est encore régionale, mais Mathias Wagner compte l'étendre vers d'autres parties du territoire national. 8. Il est réparti entre les membres de la famille de Mathias, c'est-à-dire six personnes, lui-même, ses deux frères et ses trois enfants. 9. Non. Il prépare avec ses conseillers juridiques sa transformation en société anonyme. 10. L'entreprise devenue société anonyme pourra plus facilement s'ouvrir à de nouveaux investisseurs. Mais les nouveaux actionnaires, même minoritaires, ne voudront sans doute pas être de simples figurants.

Translation

1. Dans une société comme la nôtre, les cadres financiers ne peuvent pas se passer d'une visite de la salle de marché d'une grande banque à Wall Street. 2. Malheureusement, les banquiers ne sont pas des philanthropes et même leurs prestations traditionnelles ne sont certainement pas gratuites. 3. Notre banque centrale de données peut fournir des renseignements sur la situation économique des marchés asiatiques. 4. À l'ère de l'économie globale, les frontières n'ont plus de signification, et Hongkong est aussi facilement accessible que Lausanne ou Londres. 5. Les laboratoires de recherche ont besoin d'être fonctionnels, même s'ils ne sont pas entourés de verdure. 6. La ventilation des chiffres de vente trimestriels prouve qu'une entreprise doit vraiment innover ou périr. 7. Votre immeuble doit être gardé comme une forteresse si vous ne prenez pas la sécurité à la légère et voulez éviter les fuites. 8. Frédéric a rendez-vous au SIAL avec le patron de l'entreprise qui sert de marché-test pour le chocolat de Géal. 9. En tant que fournisseur potentiel, j'aimerais vous poser quelques questions sur votre réseau de distributeurs automatiques. 10. Les Allemands méritent leur réputation d'être très exigeants sur la ponctualité des livraisons.

CHAPITRE 22

Application

Draft the memorandum which Frédéric faxes to the Export Department (for the attention of Mr Deville, Executive Vice-President) and in which he reports on his meeting with Mathias Wagner.

In the first part, you should explain the objective of the visit, giving as many details as possible about the company, its present situation and its prospects for development.

In the second part, you should indicate, on your own initiative, what action should be taken to follow up this first meeting.

For the presentation you should use the Document in Chapter 20 as a model.

La France fascine, séduit, fatigue ou exaspère, mais ne laisse personne totalement indifférent.

Application

Général France SA**Export Department****Date** : 21/06/199.**Expéditeur** : Frédéric Ancel, responsable "produits chocolatisés"**Destinataire** : M. Deville, DGA**Objet** : Visite de client prospectif à Munich

1. Mathias Wagner est le patron d'une importante firme de grossistes en denrées alimentaires, toujours sous contrôle familial. Une grande partie de son chiffre d'affaires se fait dans la confiserie et les produits chocolatisés. Ses principaux débouchés : les petites surfaces et magasins de proximité ainsi qu'un large réseau de distributeurs automatiques dans les cantines d'entreprises.
L'implantation est essentiellement régionale mais l'entreprise a l'ambition de couvrir une plus grande partie du territoire national.
La croissance, si elle doit continuer, ne permettra pas le maintien du statut juridique actuel. M. Wagner et les membres de sa famille étudient avec leurs conseils juridiques les modalités d'une transformation en société AG, seule capable d'attirer de futurs investisseurs.
2. J'avais rencontré M. Wagner au dernier SIAL. Nous avons eu un bon contact. La cordialité de son accueil a confirmé cette impression.
Je crois qu'il nous sera possible, à travers son entreprise, de toucher un public plus large pour nos produits chocolatisés. Son plan de développement est bien engagé. Il connaît parfaitement notre gamme et paraît disposé à traiter avec nous. Il attend maintenant de nos services une proposition de prix unitaire par produit et les pourcentages de ristourne envisagés selon l'importance des volumes commandés.
Il sera à Paris dans quinze jours. Compte tenu des opportunités que nous ouvre ce marché, j'ai pensé qu'il ne serait pas inutile que vous le rencontriez vous-même.
Dès mon retour, j'examinerai avec votre secrétariat les possibilités de rendez-vous.

Frédéric Ancel

Étude de marché

Le Directeur du marketing, Christian Couturier, a décidé de confier à Anne la responsabilité intégrale d'une étude de marché en vue du lancement d'un nouveau produit, une barre au nougat "goût français", destinée à concurrencer les produits de ce type, essentiellement anglo-américains, en tête des ventes sur ce créneau. (1)

1. **Christian C.** : Nous sommes donc bien d'accord, Anne. Tu auras désormais la responsabilité de recueillir toutes les informations utiles pour nous permettre de prendre la bonne décision.
2. **Anne** : Je pense que je m'y suis bien préparée au cours de ces derniers mois.
3. **Christian C.** : Il était normal qu'on te confie cette tâche puisque c'est ton premier rapport qui nous a orientés dans cette direction. (2)
4. **Anne** : Je vais tout de suite organiser mon équipe. Quand souhaitez-vous que je communique les résultats de notre étude ?
5. **Christian C.** : Nous ne t'accordons qu'un délai de trois mois, car nous voulons faire vite. Mais ce n'est pas tout. Une fois la décision arrêtée par la Direction générale, tu auras carte blanche pour mener le projet à son terme, c'est-à-dire établir avec les responsables concernés le planning de production et les modalités de lancement, de publicité et de promotion. Dans un premier temps, le produit sera fabriqué dans notre usine de Bourgogne dont la capacité vient d'être augmentée. (3)
6. **Anne** : Génial ! Il semble que tous mes rêves se réalisent ; c'est le défi le plus passionnant que j'aie jamais relevé.
7. **Christian C.** : Pour commencer, il faudra que tu précises l'objectif de la recherche avec tes collaborateurs, et que tu vérifies sur le terrain, auprès des consommateurs et des distributeurs, le bien-fondé de la décision que nous aurons à prendre.

Studying the market

Christian Couturier, the Marketing Director, has decided to entrust Anne with the entire responsibility of a market study with a view to launching a new product: a chocolate bar with "French-style" nougat, designed to compete with similar, mainly Anglo-American, products which dominate sales on this market.

1. **Christian C.:** So we're agreed, Anne. From now on, you will be in charge of collecting any useful information to enable us to make the right decision.
2. **Anne:** I think I've been well prepared for it over the last few months.
3. **Christian C.:** It was normal that we should entrust you with this task, since it was your first report which oriented us in this direction.
4. **Anne:** I'll organise my team straight away. When would you like me to communicate the findings of our study?
5. **Christian C.:** We can only give you three months, because we want to move fast. But that's not all. Once the decision has been made by General Management, you will have a free hand to see the project through to its completion, in other words to draw up, with the managers concerned, the production schedule and the terms of the launch, the advertising and the promotion. At the beginning, the product will be manufactured at our factory in Burgundy, where the capacity has just been increased.
6. **Anne:** Fantastic! It seems that all my dreams are coming true; this is the most exciting challenge I've taken up so far.
7. **Christian C.:** To begin with, you'll need to define precisely the objective of the research with the members of your team, and check with consumers and distributors, in the field, the validity of the decision we'll have to make.

NOTES

- (1) **créneau** : see Chapter 1, Note 7.
- (2) **ton premier rapport** : see Chapter 14, Dialogue.
- (3) **(avoir) carte blanche** : to have a free hand, full powers. *Donner carte blanche (à qqn)* : to give (sbdy.) carte blanche, a free hand, full powers. Originally, *carte blanche* : a blank paper, bearing a signature, giving full discretionary powers to someone.

CHAPITRE 23

8. **Anne** : Cela tombe sous le sens !
9. **Christian C.** : Il s'agit d'une étape cruciale. N'hésite pas à venir me consulter dès que tu le jugeras nécessaire. Tu es ton propre maître, mais de toute évidence, nous devons travailler en étroite collaboration, compte tenu du facteur temps.
10. **Anne** : Vos conseils – et votre soutien – me seront indispensables.
11. **Christian C.** : Soyons francs. Le marketing est une question de bon sens. Pour avoir les bonnes réponses, il faut poser les bonnes questions. Il faudrait donc que ton équipe travaille sur les données disponibles dans les magazines professionnels et dans le *Nielsen*. Tout ça pour élaborer le meilleur questionnaire possible. (4)
12. **Anne** : Nous avons dans le service plusieurs spécialistes très qualifiés. Pour gagner du temps, il n'est pas exclu que je fasse appel, sur des points particuliers, à nos consultants extérieurs habituels. De toutes façons, nous les chargerons de la mise en œuvre et de l'exploitation du sondage. (5)(6)
13. **Christian C.** : Crois-en ma longue expérience : choisis une formulation simple, directe et impartiale. Et pose les questions selon un ordre logique.
14. **Anne** : Parallèlement, il sera utile de procéder à une enquête par téléphone. C'est un bon moyen pour se faire une idée rapide des tendances potentielles du marché. (7)
15. **Christian C.** : Attention ! Il faudra bien choisir les horaires d'appel pour pouvoir joindre les jeunes qui sont une des cibles privilégiées. Une ultime recommandation : dans ton rapport définitif, ne nous inonde pas de statistiques. Contente-toi d'aller à l'essentiel.

8. **Anne:** That makes sense!
9. **Christian C.:** It's a crucial step. Don't hesitate to come and consult me as soon as you think it's necessary. You are your own boss, but obviously we must work in close collaboration given the time factor.
10. **Anne:** Your advice – and your support – will be indispensable to me.
11. **Christian C.:** Let's be frank. Marketing is a matter of common sense. To obtain the right answers, you have to ask the right questions. Your team should therefore work on the existing data in trade magazines and in the *Nielsen*. All that, so as to be able to design the best possible questionnaire.
12. **Anne:** In the department, we have several highly qualified specialists. To save time, I may call on our usual outside consultants concerning specific points. In any case, we will put them in charge of carrying out and making the best use of the survey.
13. **Christian C.:** Trust my long experience: make the wording simple, direct and unbiased. And ask the questions in a logical order.
14. **Anne:** At the same time, it would be useful to carry out a survey by phone. It's a good way to get an idea quickly of the potential trends of the market.
15. **Christian C.:** Be careful! You'll have to choose the right time to call in order to get through to young people who are the target we're aiming at. One last recommendation: in your final report, don't flood us with statistics. Just get down to basics.

NOTES (suite)

- (4) **le Nielsen : N.'s Retail Index**, a publication providing information obtained through regular audits at more than 2,000 points of sale in the USA.
- (5) **nos consultants extérieurs** : an independent firm of marketing consultants (*conseillers en marketing*).
- (6) **la mise en œuvre (...) l'exploitation du sondage** : Anne means that the marketing consultants will actually carry out the questioning and analyse the findings. It will then be up to Anne to make the right decisions.
- (7) **une enquête par téléphone** : one of the most common forms of market research.

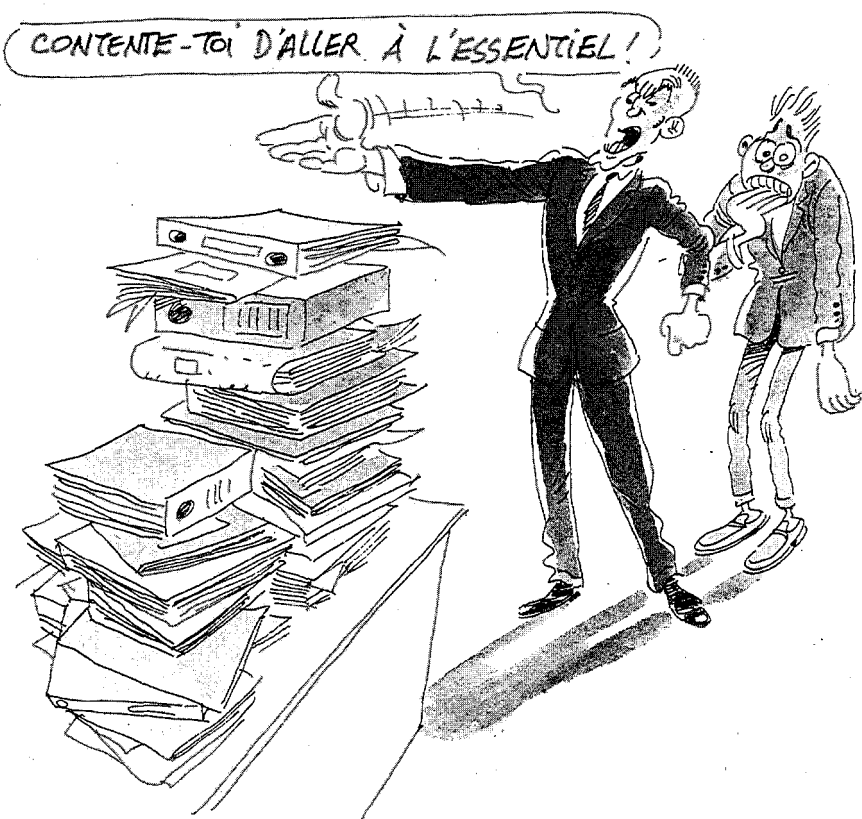
CHAPITRE 23

16. **Anne** : Je peux vous poser une question indiscrète ?
17. **Christian C.** : Oui, vas-y !
18. **Anne** : Vous êtes bien sûr que vous n'avez pas déjà pris la décision de lancement avant de faire une étude ?
19. **Christian C.** : Grands Dieux, non ! Un échec me coûterait cher !
20. **Anne** (*en aparté*) : À moi aussi, selon le bon vieux principe de la cascade. (8)

NOTES (suite)

- (8) **la cascade** : the principle in which a superior shifts the responsibility for a failure onto his/her immediate subordinate, and so on and so forth, down the line... It is the opposite of the *voie hiérarchique* (going through official channels) where the subordinate leaves to his/her superior the responsibility of making the decision.

16. **Anne:** May I ask you an indiscreet question?
17. **Christian C.:** Yes, go on!
18. **Anne:** You are sure that you haven't already made up your mind to launch the product before doing a study?
19. **Christian C.:** Good heavens, no! A failure would be expensive for me!
20. **Anne (aside):** For me too, in accordance with the good old principle of can-carrying.



Questionnaire d'étude de marché

Voici un projet de questionnaire pour la barre au nougat "goût français" qu'Anne a rédigé. Avant de l'utiliser, elle compte le soumettre à Christian Couturier pour qu'il lui donne son avis.

"Bonjour, je fais une étude de marché auprès des consommateurs de chocolat".

1. Quel est votre âge ?
2. Que faites-vous dans la vie ?
3. Aimez-vous les barres chocolatées ? Oui ☐ Non ☐
4. Combien en mangez-vous par semaine? Moins de 3 ☐ De 3 à 7 ☐
Plus de 7 ☐
5. Préférez-vous le chocolat noir ? ☐ le chocolat au lait ? ☐

Proposez un échantillon de la nouvelle barre au nougat "goût français" à la personne sondée.

Notez de 1 et 5 (5 étant la meilleure note) :

- | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| 6. le goût d'ensemble du produit | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 7. le goût du nougat | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 8. le goût du chocolat | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 9. l'originalité du goût | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 10. l'équilibre du "mélange" des ingrédients | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

Comment est-ce que vous qualifieriez les aspects suivants du produit ?

11. la consistance du chocolat :
Trop fondante ☐ Comme il faut ☐ Trop croustillante ☐
12. la consistance du nougat :
Trop fondante ☐ Comme il faut ☐ Trop croustillante ☐
13. le goût d'ensemble :
Pas assez sucré ☐ Comme il faut ☐ Trop sucré ☐
14. la taille de la barre :
Trop petite ☐ Comme il faut ☐ Trop grande ☐
15. À votre avis, quel serait un prix raisonnable pour cette barre ?
Moins de 5F ☐ De 5 à 8F ☐ Plus de 8F ☐

"Merci d'avoir répondu à mes questions" !



In your opinion...

For most French people, the term *sondage d'opinion* conjures up (*évoque*) the world of politics and elections. Everyone can remember an election in which the almost insolent lead (*avance*) given by the opinion polls to one candidate has been gradually eroded and reversed by a second; and sometimes even, both of them are finally pipped at the post (*coiffés sur le poteau*) on election day by a third candidate!

Such events raise many questions. Is public opinion really that fickle (*inconstante*) or did the research institutes (*instituts de sondage*) sometimes just get it wrong? Do opinion polls influence the way people vote or does the very surfeit (*surabondance*) of them turn people off politics? After all, does anyone really care about the regular "barometers" of presidential or prime ministerial popularity? (Certainly not those directly concerned, if they are to be believed!). Some irreverent citizens, having never been questioned (*sondés*) themselves and knowing nobody else who has been either, even question the authenticity of the surveys! But that is no doubt excessive.

The research institutes would defend themselves by saying that opinion really does change. That politicians really must be concerned about the findings (*résultats*), because political parties are among their best clients, using polls to develop their policies and election strategies. Why should the publication of opinion polls be banned in the last week of election campaigns, if they were of no importance? And many surveys are commissioned by newspapers and magazines for their own publicity: their names are mentioned every time the results are announced or analysed on radio or TV!

But those of us who are allergic to *sondages* can draw relief from the fact that political polls represent a small share of the annual turnover of the leading institutes. *Sofres*, the French leader, with annual sales in the region of one billion francs, publishes nearly 200 polls a year. Less than 5% of them are concerned with politics; the vast majority are more likely to be about chocolate bars.

CHAPITRE 23

EXERCICES

Compréhension



1. Pourquoi désire-t-on, chez Géal, mettre sur le marché une barre au nougat "goût français" ? 2. Quel sera le rôle d'Anne dans ce lancement ? 3. Quelle raison Anne a-t-elle de penser qu'elle est bien préparée à cette nouvelle tâche ? 4. Dispose-t-elle d'un délai important pour mener son étude à bien ? 5. La mission d'Anne s'arrêtera-t-elle une fois l'étude de marché achevée et la décision de lancement arrêtée par la direction générale ? 6. Est-ce que le site de production a déjà été prévu ? 7. De quelle façon Christian Couturier explique-t-il que le marketing est une question de bon sens ? 8. Pour lui, quel est le meilleur questionnaire possible ? 9. L'étude de marché sera-t-elle basée exclusivement sur l'exploitation du questionnaire ? 10. Pourquoi Christian Couturier demande-t-il à Anne de bien choisir les horaires d'appel téléphonique ?

Rédaction

*While preparing her boss's trip to Munich, Frédéric's secretary receives this E-mail (message) from Mathias Wagner's secretary.
Reply to it, following the instructions given below.*

Madame,

Suite à notre conversation téléphonique de la semaine dernière, j'ai le plaisir de vous confirmer que je serai ravie de m'occuper de la réservation d'une chambre d'hôtel pour la visite de Frédéric Ancel pour les nuits du 19 au 20 et du 20 au 21 juin.

Je vous demande de bien vouloir confirmer ces dates le plus rapidement possible (par fax ou E-mail), en précisant si M. Ancel est fumeur ou non fumeur ainsi que le mode de règlement et l'heure approximative de son arrivée à l'hôtel.

Je vous prie d'agréer l'expression de mes salutations distinguées.

Ulrike Geistmann

Secrétaire de direction

Instructions:

Mr Ancel has decided to take a plane which arrives at Munich Airport at 9.10 am on 20th June. Reservation necessary for one night only therefore, ie, 20th-21st June.

Mr Ancel will pay the bill himself by American Express card.

Mr Ancel gave up smoking a few weeks ago.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. La nouvelle barre est destinée à concurrencer les produits essentiellement anglo-américains, en tête des ventes sur ce créneau. 2. Christian Couturier a décidé de lui confier la responsabilité intégrale de l'étude de marché qui permettra la prise de décision. 3. Elle est déjà responsable depuis plusieurs mois de la gamme des produits chocolatés. Elle est également l'auteur d'un rapport qui, selon Christian Couturier, a indiqué la direction à suivre. 4. Non. Christian Couturier ne lui accorde que trois mois car il veut faire vite. 5. Pas du tout ! C'est là que commencera le vrai travail. Anne aura carte blanche pour mener le projet à son terme, à savoir, planning de production, modalités de lancement, publicité et promotion. 6. Oui. Dans un premier temps, le nouveau produit sera fabriqué dans l'usine Géral de Bourgogne dont la capacité vient d'être augmentée. 7. Il dit que pour avoir les bonnes réponses, il faut poser les bonnes questions. 8. C'est celui qui est formulé de manière simple, directe et impartiale. 9. Non. Anne pense qu'il sera utile de procéder à une enquête par téléphone, bon moyen pour se faire une idée rapide des tendances potentielles du marché. 10. Il veut être sûr qu'on pourra bien joindre les jeunes qui sont une des cibles privilégiées.

Writing

Madame,

J'ai bien reçu votre message concernant la visite de M. Ancel à Munich. C'est très gentil à vous de réserver une chambre d'hôtel et je vous en remercie d'avance.

Depuis notre conversation téléphonique, il y a eu une petite modification au programme : M. Ancel ne pourra quitter Paris avant le 20 juin au matin et arrivera à l'aéroport de Munich à 9h10 (vol AF 1554). Il prendra ensuite un taxi et devrait être chez vous pour le premier rendez-vous avec Herr Wagner à 10h00. Par conséquent, il n'aura besoin d'une chambre d'hôtel que pour la nuit du 20 au 21 juin.

Je vous précise également que M. Ancel réglera lui-même l'hôtel avec sa carte American Express et qu'il ne fume pas.

En vous remerciant à nouveau, je vous prie d'agréer l'expression de nos salutations distinguées.

Catherine Perret-Jouffroy

Assistante de Frédéric Ancel

CHAPITRE 23

Application

Doing a survey by phone is not always easy, as Christian Couturier points out to Anne (see Dialogue).

Below is an abortive attempt to speak to a potential respondent but unfortunately, the various phrases of this telephone conversation have got mixed up. Put them back in the right order. (Christine Jaillard wanted to speak to Katia Tanant but could only get through to the childminder).

1. **La nourrice** : Mme Tanant ne mange pas beaucoup de chocolat.
2. **C.J.** : Zut ! Elle a raccroché !
3. **C.J.** : Vous pourriez répondre à sa place peut-être ?...
4. **C.J.** : C'est pour une enquête sur le chocolat.
5. **La nourrice** : Je suis désolée, mais elle n'est pas là.
6. **La nourrice** : Qu'est-ce que vous lui voulez ?
7. **C.J.** : Bonjour. Christine Jaillard de Myosotis Conseil. Je voudrais parler à Katia Tanant, s'il vous plaît.
8. **La nourrice** : Allô !
9. **C.J.** : Quand est-ce que je pourrais la joindre, alors ?
10. **La nourrice** : Excusez-moi. Il faut que je m'occupe des enfants.

Application

The correct order is: 8, 7, 5, 9, 6, 4, 1, 3, 10, 2.

La clé du succès pour les entreprises – ou les hommes – qui veulent réussir : ne jamais s'endormir sur ses lauriers. La vraie force : ne jamais cesser de se perfectionner.

Investir en bourse

Depuis leur première rencontre à Londres, Georges et Frédéric ont eu plusieurs fois l'occasion de se revoir, au cours de déplacements ou de réunions. Ils se sont découvert une passion commune pour le jogging et les échecs. C'est aujourd'hui dimanche. Ils se reposent après avoir couru dans les allées du Bois de Boulogne. (1)(2)(3)

1. **Georges** : C'est bon, une bouffée d'air pur après une semaine de bureau !
2. **Frédéric** : Moi, j'ai passé le plus clair de mon temps dans des aéroports ou dans des avions. Mais j'ai eu une bonne surprise en rentrant vendredi : une prime exceptionnelle de rendement, sous la forme d'un beau chèque. (4)
3. **Georges** : Je sais. C'est moi qui l'ai signé.
4. **Frédéric** : J'ai maintenant besoin de vos conseils – à titre privé. Il est temps que je pense un peu à l'avenir ou même à la retraite ! Ce serait peut-être le moment de me mettre à investir en bourse. Jusqu'à maintenant, je me suis contenté du Livret A et de quelques obligations. (5)(6)
5. **Georges** : Vous avez parfaitement raison. Le placement en actions est tout à fait indiqué pour développer et diversifier un patrimoine. Mais attention ! La performance en bourse ne doit pas s'analyser sur un an. En effet un placement peut s'avérer très profitable ou désastreux sur une période aussi courte. Vous devriez laisser ce terrain aux spéculateurs à court terme qui peuvent s'y enrichir – ou y perdre leur chemise ! (7)

NOTES

- (1) **jogging** : this Anglicism has now completely replaced the word *footing*, another Anglicism, which had less of a sporting connotation.
- (2) **échecs** : Georges and Frédéric, both highly successful executives, are not talking about failures, here, but the game of chess.

Investing on the stock exchange

Since their first meeting in London, Georges and Frédéric have had the opportunity to see one another again several times, on trips or at meetings. They have discovered that they share a passion for jogging and chess. Today is Sunday. They are taking a rest after running on the paths of the Bois de Boulogne.

1. **Georges:** It's nice to get a breath of pure air after a week in the office!
2. **Frédéric:** Personally, I spent most of my time in airports or on planes. But I had a pleasant surprise when I got back on Friday: a special performance bonus, in the form of a nice big cheque.
3. **Georges:** I know. I signed it.
4. **Frédéric:** I now need your advice – in a private capacity. It's time I thought a little about the future, or even about retirement! Perhaps the moment has come for me to start investing on the stock exchange. Up till now, I've made do with a savings account and a few bonds.
5. **Georges:** You're perfectly right. Investing in shares is definitely recommended in order to develop and diversify one's personal wealth. But be careful! Performance on the stock exchange should not be analysed over one year. Indeed, an investment can turn out to be very profitable or disastrous over such a short period. You should let short-term speculators occupy that ground, where they'll either get rich or lose everything.

NOTES (suite)

- (3) **Bois de Boulogne** : the biggest park (*espace vert*) in Paris, equivalent to Hyde Park or Central Park.
- (4) **prime exceptionnelle de rendement** : a special (ie, not paid regularly or automatically) bonus for an employee's performance, output, productivity, etc.
- (5) **Livret A** : tax-exempt savings account available from the French Post Office (*la Poste*) and Savings Bank (*la Caisse d'Épargne*). Also called the *livret rouge*, because of the colour of the passbook. The current rate of interest is 3.5%.
- (6) **obligations** : bonds, debentures. Securities issued by a company or government in exchange for money borrowed. The issuer promises to repay a given sum, at a prescribed rate of interest, and (usually) at a prescribed date. See Chapter 10, Note 8.
- (7) **patrimoine** : here, personal wealth. It originally meant all the property a person inherited (estate). Also, *p. historique* (monuments, cathedrals, etc.), (national) heritage; *p. génétique*, genetic inheritance.

CHAPITRE 24

6. **Frédéric** : Je ne suis pas encore assez riche pour prendre de tels risques.
7. **Georges** : Permettez-moi une question indiscrete. De quelle somme disposeriez-vous ?
8. **Frédéric** : Environ 200 000 F, en raclant les fonds de tiroir. (8)
9. **Georges** : Ce n'est pas mal pour se lancer, à condition de respecter certaines règles. D'abord, ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier, donc diversifier son portefeuille. N'oubliez jamais qu'en achetant une action, vous assumez les risques de l'entreprise. Le dividende que vous percevez est fonction de sa bonne marche. Si à un moment donné, l'affaire perd de l'argent, il y a de fortes chances qu'aucun revenu ne soit distribué.
10. **Frédéric** : Si je comprends bien, il vaut mieux que je m'oriente vers les valeurs de père de famille. (9)
11. **Georges** : C'est plus prudent. Ces titres sont traités quotidiennement au règlement mensuel, ce qui leur donne une très grande liquidité. Pour minimiser les frais de courtage, achetez à terme, c'est-à-dire valeur du jour d'achat mais règlement à la date de liquidation. (10)(11)(12)(13)
12. **Frédéric** : Ce qui signifie que je peux revendre avant la liquidation, si le titre grimpe brusquement, et ainsi empêcher la plus-value sans avoir déboursé un centime ! (14)

NOTES (suite)

- (8) (racler) les fonds de tiroir : to scrape together money (usually), which might be hidden at the bottom of drawers.
- (9) valeurs de père de famille : first-rate or safe securities. Blue chip shares, gilt-edged securities.

6. **Frédéric:** I'm not yet rich enough to take such risks.
7. **Georges:** Do you mind if I ask an indiscreet question? How much money do you have at your disposal?
8. **Frédéric:** I could scrape together about FFr 200,000.
9. **Georges:** That's not bad to start with, provided you respect certain rules. First of all, don't put all your eggs in one basket, so diversify your portfolio. Never forget that when you buy shares, you assume the risks of the company. The dividend which you receive depends on its success. If, at any time, the business loses money, it is highly probable that no earnings will be distributed.
10. **Frédéric:** If I understand correctly, it's better if I go for blue chips and gilts.
11. **Georges:** It would be safer. Those securities are processed daily in the monthly settlement, which gives them a high degree of liquidity. To keep brokerage fees to a minimum, buy forward, in other words the value of the date of purchase but payment on settlement day.
12. **Frédéric:** Which means that I can resell them before the settlement if the security suddenly climbs, and pocket the gain without paying out a centime!

NOTES (suite)

- (10) **règlement mensuel (RM)** : the biggest market on the Paris Stock Exchange (*la Bourse* or *le Palais Brongniart*). This is where the most important securities are traded, particularly those of the **CAC 40** (pronounced "*kak quarante*"), the equivalent of the FTSE 100 (Footsie) in London and the Dow Jones Industrial Average in New York. Transactions may be either spot (*au comptant*) or forward (*à terme*). See Note 13 and Document.
- (11) **frais de courtage** : brokerage fees (approximately 1.5%). Stockbroker: *agent de change*.
- (12) **à terme** : see Note 10.
- (13) **date de liquidation** : date of settlement of forward transactions (every thirty days): payment and "delivery" of the securities bought or sold short during the month's trading, due at the end of the regular month. Do not confuse with *liquidation* (or *dissolution*) of a company with the selling-off of its assets: liquidation, winding-up. *Liquider* : to liquidate, to wind up (see Document).
- (14) **plus-value** : capital gain, unearned increment, increase in value. Here, the difference between the buying price and the selling price. In France, capital gains from stock market investments are taxed a flat rate (*taux forfaitaire*) of 26%.

CHAPITRE 24

- 13. Georges :** Vous pigez vite ! Mais gardez les pieds sur terre, et la tête froide. De tels va-et-vient ne sont intéressants que si les sommes en jeu sont importantes, sans parler des frais qu'il ne faut pas oublier de prendre en compte. Conclusion : je vous conseille de consacrer au moins 50% de votre portefeuille à des achats de SICAV. Tous les établissements financiers vous proposent une large gamme de produits spécialisés par pays : actions françaises, allemandes, anglaises ; ou par secteur : environnement, santé, haute technologie, capital-risque, etc. (15)(16)(17)
- 14. Frédéric :** Je constate que vous n'avez pas mentionné les marchés des matières premières ou des devises dont vous avez la responsabilité dans notre société.
- 15. Georges :** Ça, c'est une autre paire de manches ! Nous aurons l'occasion d'en reparler pendant un séminaire sur la gestion du risque que je vais organiser prochainement pour les cadres export. (18)
- 16. Frédéric :** Merci, Georges, pour ce cours de finance ! Dès demain matin, je téléphone à ma banque pour prendre rendez-vous avec un conseiller financier.

NOTES (suite)

- (15) **Vous pigez :** familiar for *vous comprenez*.
- (16) **va-et-vient :** buying operation quickly followed by selling operation in order to take a profit. Also *aller-retour*.
- (17) **SICAV :** *société d'investissement à capital variable*. Equivalent of unit trust (UK) or mutual fund (US).
- (18) **gestion du risque :** see Chapter 29.

CHAPTER 24

13. **Georges:** You catch on fast! But keep a cool head and keep your feet on the ground. Such round trips are useful only if large amounts of money are at stake, not to mention the charges which you must never forget to take into account. As a conclusion, I advise you to devote at least 50% of your portfolio to the purchase of unit trusts. All the financial institutions offer you a wide range of specialised products, by country – French, German, English shares – or by sector – the environment, health-care, high tech, venture capital, etc.
14. **Frédéric:** I note that you haven't mentioned the commodity or currency markets, which you're in charge of in our company.
15. **Georges:** That's a different kettle of fish! We'll have the chance to speak more about that during a seminar on risk management I'm going to organise soon for the export executives.
16. **Frédéric:** Thanks for the lecture on finance, Georges! I'll phone my bank first thing tomorrow to make an appointment with a financial adviser.



INVESTIR EN BOURSE

Les marchés boursiers en France

1. Le Règlement Mensuel :

C'est le plus important par le nombre et la taille des sociétés cotées, françaises ou étrangères.

Les ordres d'achat ou de vente peuvent être donnés à un "cours limite" ou "au mieux".

On a le choix entre deux types d'ordre :

un ordre au comptant, valable jusqu'à la fin du mois où il a été passé. Le règlement (achat ou vente) a lieu le premier jour boursier qui suit l'opération.

Un ordre au règlement mensuel (ou à terme) valable pendant le **mois boursier**, c'est-à-dire entre deux périodes de **liquidation**. La liquidation ou dénouement des opérations effectuées pendant la période a lieu six journées de bourse avant la fin du mois. Le règlement (achat ou vente) est exigé le dernier jour ouvrable* du mois de l'opération.

Attention : ne pas confondre le mois boursier, qui, sur un mois normal de 30 jours va du 24 au 23 du mois suivant, et le mois normal, qui va, selon les cas, du 1er au 28 ou 29 ou du 1er au 30 ou 31.

Le **CAC 40** est l'équivalent du **Dow Jones** à New York ou du **Footsie (FTSE)** à Londres. (CAC : cotation assistée en continu) C'est un indice qui représente la moyenne des cours des 40 valeurs françaises les plus actives.

2. Le Comptant :

Comme son nom l'indique, ce marché ne permet que les transactions au comptant. On y négocie également les obligations du secteur public et privé ainsi que des valeurs étrangères.

3. Le Second Marché et le Nouveau Marché :

Ils ont été créés pour permettre à des entreprises françaises de taille moyenne de faire appel à l'épargne publique sans risquer de perdre leur autocontrôle. Les transactions se font au comptant.

4. Le Hors Cote :

C'est l'équivalent des marchés *over the counter* ou **Nasdaq**. Les transactions s'y font uniquement au comptant.

* working day, day of business



Glossary for the small investor

Commission des opérations de bourse (COB): the French stock exchange's watchdog (*chien de garde*). The equivalent of the Securities and Investments Board (SIB) in the United Kingdom and of the Securities and Exchange Commission (SEC) in the United States.

Coupon: interest paid on a bond or debenture.

Dividende: portion of the net annual profit distributed to the shareholders.

Diversification: method of portfolio management (*gestion de portefeuille*) which consists in spreading the risk by investing in different companies or types of security (stock, bonds, etc.).

Marché obligataire: bond market.

Multiple de capitalisation: the French use more frequently its British equivalent, Price Earning Ratio (PER)

$$\text{PER} = \frac{\text{share value}}{\text{net profit per share}}$$

Obligations assimilables du Trésor (OAT): Treasury notes issued at regular intervals to meet Treasury needs. They are accessible to the small investor.

Organisme de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM): unit trust, mutual fund. The expression describes two distinct forms of collective investment: *Société d'Investissement à Capital Variable (SICAV)*, quoted daily on the stock exchange and *Fonds Commun de Placement (FCP)*, quoted weekly (Friday).

Petits épargnants: small investors.

Privatisation: sale to private investors of a government-owned company (*entreprise publique*).

Taxe sur la valeur ajoutée (TVA): value-added tax. Paid on all brokerage fees (20,6%).

CHAPITRE 24

EXERCICES

Compréhension



1. Quelle passion commune Georges et Frédéric se sont-ils découverte ? 2. Quelle bonne surprise Frédéric a-t-il eue en rentrant de déplacement, vendredi ? 3. Georges était-il au courant ? 4. Pourquoi Frédéric a-t-il besoin des conseils de Georges ? 5. Que recommande Georges pour développer et diversifier un patrimoine ? 6. Quel est le risque quand on spéculé à court terme ? 7. Quelle est donc la règle d'or à respecter ? 8. Comment minimiser les frais de courtage ? 9. Est-il possible d'obtenir une plus-value sans avoir déboursé un centime ? 10. En conclusion, quel conseil Georges donne-t-il à Frédéric ?

Les entreprises françaises

In Chapter 22, Point de repère, we talked about the outdated stereotypes which hamper France's image as a participant in international economic life. Below is a list (A) of twenty of the country's leading firms, most of them being currently included in the CAC 40 (see this chapter, Document). Find in the second list (B) the product(s), service(s) or activity for which they are best known.

You will already be familiar with many of them, but for others, you may have to do a little research! When the company's name is given as an acronym, say what the initials stand for.

A.

1. Accor 2. AGF 3. Alcatel 4. BNP 5. Bouygues 6. Canal + 7. Carrefour 8. Danone 9. CGE 10. Elf-Aquitaine 11. L'Oréal 12. Lafarge 13. LVMH 14. Michelin 15. Pernod-Ricard 16. PSA 17. Rhône-Poulenc 18. Saint-Gobain 19. Sanofi 20. Valéo

B.

a. les pneumatiques b. les apéritifs c. la télévision d. le verre e. les produits pétroliers f. les hôtels g. les médicaments h. la banque i. les accessoires automobiles j. les assurances k. les produits chimiques l. les voitures m. le matériel de télécommunications n. les cosmétiques o. les produits de luxe p. les travaux publics q. la grande distribution r. le ciment s. l'agro-alimentaire t. la distribution d'eau

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Ils se sont découvert une passion commune pour le jogging et les échecs. 2. Il a trouvé un beau chèque représentant une prime exceptionnelle de rendement. 3. Oui. C'est lui qui a signé le chèque. 4. Frédéric commence à penser à l'avenir et même à la retraite. Georges qui est un professionnel de la finance est le plus apte à lui donner des conseils. 5. Il recommande le placement en actions, mais il prévient Frédéric qu'il ne faut pas analyser la performance sur le court terme. 6. On peut s'enrichir ou perdre sa chemise. 7. Il faut éviter de mettre tous ses œufs dans le même panier, donc diversifier son portefeuille. 8. En achetant à terme, c'est-à-dire, valeur du jour d'achat mais règlement à la fin du mois après la liquidation. 9. Oui. À condition d'acheter un titre et de le revendre – s'il a augmenté – pendant le même mois boursier. 10. Il lui recommande de consacrer au moins 50% de son portefeuille à des achats de SICAV.

French companies

1. f 2. Assurances générales de France, j 3. m 4. Banque nationale de Paris, h 5. p 6. c 7. q 8. s 9. Compagnie générale des eaux, t 10. e 11. n 12. r 13. Louis Vuitton, Moët-Hennessy, o 14. a 15. b 16. Peugeot société automobiles, l 17. k 18. d 19. g 20. i

CHAPITRE 24

Application

As a shareholder and part owner of the company, you must know how to interpret a balance sheet. Read Chapter 16 again carefully. Then complete the following text.

On peut, grâce au bilan, vérifier la bonne ou la mauvaise santé d'une société à la fin de l'(1.) annuel. Il y a d'abord l'(2.). Ce sont les terrains, les bâtiments et toutes les installations industrielles qu'on appelle (3.) ; puis les (4.) et les disponibilités, ou (5.), qui constituent l'actif (6.).

Mais attention. Il convient maintenant de retrancher du total l'ensemble des (7.) qui apparaissent au passif. On obtient alors l'actif net ou la (8.) nette. On en retrouve le montant exact en totalisant le (9.) social et les réserves. Celles-ci représentent l'accumulation des (10.) que la société n'a pas distribués aux actionnaires.

Cette situation nette – on dit aussi (11.) – constitue la garantie de l'actionnaire : ce qui resterait en (12.) si la société venait à être (13.). Cette notion est importante pour les investisseurs. Par exemple, lorsque le (14.) d'une action est de 500F et que la situation nette par action dépasse ce montant, ils estimeront que le (15.) est peu important.

Application

1. exercice 2. actif 3. immobilisations 4. créances 5. trésorerie 6. circulant
7. dettes 8. situation 9. capital 10. bénéfices 11. fonds propres 12. caisse
13. liquidée 14. cours 15. risque

Tout comme les individus, les entreprises peuvent mourir de maladie faute de traitement approprié, ou même d'accident – prévisible ou imprévisible.

Pour réussir le marketing mix (1)

Il est 20 heures. Anne est encore dans le bureau de Christian Couturier, en compagnie de Pierre, son assistant. Il reste une décision importante à prendre avant le lancement de l'opération "Génial" – c'est le nom choisi pour la nouvelle barre au nougat, goût français.

1. **Christian :** Je suis désolé de vous garder si tard une fois de plus. La Direction générale souhaite avoir le dossier complet au plus vite. Il nous reste à prendre une décision délicate : à quel prix vendrons-nous nos Génial ?
2. **Anne :** Je crois que nous penchons tous pour un prix fondé sur les coûts. Ceux-ci doivent nous aider à fixer un prix plancher qui, à partir d'un certain volume, permettra de couvrir les dépenses engagées pour la recherche, la production et la distribution du produit. (2)
3. **Christian :** C'est bien dit, mais ce n'est pas aussi simple que ça. Nous serons bien forcés de tenir compte de la concurrence, même si nous sommes certains que Génial n'a pas de vrai rival.
4. **Anne :** Du moins pour le moment. Si tout se passe bien, il est évident que notre "petit prodige" suscitera des imitations.
5. **Christian :** C'est de bonne guerre ! Nous en ferions autant si nous nous trouvions face au même défi. Disposons-nous d'informations suffisantes sur les prix pratiqués par nos concurrents sur ce créneau ? (3)
6. **Pierre :** Leurs tarifs sont un secret bien gardé, comme les nôtres, mais je me suis pourtant arrangé pour en savoir le maximum.
7. **Christian :** Je ne vous demande pas comment vous vous y êtes pris.

Getting the marketing mix right

It's 8 pm. Anne is still in Christian Couturier's office, together with Pierre, her assistant. They still have an important decision to make before the launching of the "Génial" operation – the name chosen for the new nougat bar with the French taste.

1. **Christian:** I'm sorry to keep you so late once again. Senior management wants to have the complete file as soon as possible. We still have a tricky decision to make: at what price are we going to sell our Génial bars?
2. **Anne:** I think we're all in favour of a price based on costs. These must help us to set a minimum price, which, once we reach a certain volume, will allow us to cover the capital outlay for the research and the product's production and distribution.
3. **Christian:** That sounds great, but it's not as simple as that. We know we'll have to take competition into account, even if we're sure that Génial has no real rivals.
4. **Anne:** At least for the moment. If all goes well, it's obvious that our little prodigy will give rise to copycat products.
5. **Christian:** All's fair in love and war! We'd do the same thing if we found ourselves faced with the same challenge. Do we have enough information available on the prices our competitors charge on this market?
6. **Pierre:** Their prices are a closely guarded secret, just like ours, but I managed to find out as much as possible though.
7. **Christian:** I won't ask you how you went about it.

NOTES

- (1) **marketing-mix** : see Chapter 13, Note 3 and Chapter 14, Document.
- (2) **prix plancher** : syn., *prix minimum*. Floor, minimum, lowest price, as opposed to *p. plafond*, (or *p. maximum*), ceiling, maximum, highest price.
- (3) **c'est de bonne guerre** : imitation is an acceptable competitive practice – within certain limits! *La contrefaçon* (counterfeit[ing]) is an offence punishable by law.

CHAPITRE 25

8. **Pierre** : Oh, en toute légalité ! Mon ami Frédéric Ancel, qui est avant tout vendeur, a des yeux et des oreilles partout. Il est au courant non seulement des prix affichés, mais aussi de ceux qui ont été fixés lors de négociations discrètes entre producteurs et distributeurs. (4)
9. **Christian** : Parfait, parfait...
10. **Anne** : Je crois que notre ambition doit être clairement affirmée : être accessible au plus grand nombre. Le prix ne doit surtout pas être un obstacle à la diffusion rapide de notre Génial. Il appartiendra alors à la publicité et à la promotion d'exploiter cet avantage initial en faisant connaître le produit et en expliquant son concept, "le goût français".
11. **Christian** : En tout cas, pas question de comprimer davantage les coûts de production sans nuire à la qualité du produit. Nos matières premières sont sélectionnées parmi les meilleures disponibles sur le marché. Elles sont soumises à d'importantes fluctuations de prix – surtout celui du cacao. Tout cela nous impose une gestion rationnelle des approvisionnements sur le long terme, pour maintenir une certaine stabilité. (5)
12. **Anne** : Seul un accroissement rapide du volume des ventes permettra de peser sur les coûts fixes et sur les frais généraux, donc de réduire les coûts unitaires. (6)(7)(8)

NOTES (suite)

- (4) **négociations discrètes** : the producer may grant the distributor substantial discounts, generally based on the volume and the regularity of orders.
- (5) **gestion rationnelle des approvisionnements** : a company will protect itself against fluctuations in the price of raw materials (*matières premières*) by buying forward. See Chapter 20, Note 1 and Chapter 29, Dialogue.

8. **Pierre:** Oh, perfectly legally! My friend Frédéric Ancel, who's above all a salesman, has eyes and ears everywhere. He doesn't just know about the prices displayed, but also about those fixed during discreet negotiations between producers and distributors.

9. **Christian:** Perfect, perfect...

10. **Anne:** I think that our ambition must be clearly stated: to be within the reach of as many people as possible. Above all, the price should not stop our Génial bar from catching on rapidly. It will then be up to advertising and promotion to make use of this initial advantage, by making the product known and explaining its "French-taste" concept.

11. **Christian:** In any case, we can't reduce production costs any more without harming quality, which would cause irreparable damage to the image of our product. Our raw materials are selected from among the best available on the market. They are subject to big price fluctuations – particularly cocoa. All that means that we're obliged to manage rationally the purchasing of our supplies long term, in order to maintain a certain degree of stability.

12. **Anne:** Only a rapid growth in the volume of sales will make it possible to have any effect on fixed costs and on overheads, and therefore to reduce unit costs.

NOTES (suite)

- (6) **coûts fixes** : fixed costs or expenses / charges, the amount of which, for a given period or (production) capacity, is independent of the level of activity. For example, rent, insurance, equipment and maintenance. The opposite of variable costs (*coûts variables*).

- (7) **frais généraux** : or *coûts indirects*. Overheads. Costs which cannot be charged (*imputés*) to production. For example the company's management costs, which have to be spread over its various activities.

- (8) **coûts unitaires** : unit costs. The unit cost is equal to the total cost of production divided by the number of units produced. (Total costs = fixed costs + variable costs + overheads).

CHAPITRE 25

13. **Christian** (*d'un ton taquin*) : Anne, tu parles déjà comme notre directeur financier. Si j'étais à la place de Georges, je commencerais à me faire du souci pour mon avenir face à la meute des jeunes "loups". Tu es bien sûre de vouloir continuer à faire carrière dans le marketing ? (9)
14. **Anne** : Arrêtez de vous moquer de moi. J'ai beaucoup appris avec Georges ces derniers mois. C'est lui qui m'a persuadée qu'il ne faut négliger aucune possibilité de réaliser des économies. Des coûts plus bas à tous les niveaux signifient des prix plus bas, un volume de vente plus élevé et une augmentation des bénéfices pour la société.
15. **Christian** : Allons, Anne, je plaisantais ! Aurais-tu perdu ton sens de l'humour ?

Attention ! Si vous voyagez en France en emportant des contrefaçons, vous risquez une amende ou une confiscation, car les autorités mettent un point d'honneur à protéger leur industrie de luxe.

NOTES (suite)

- (9) jeunes "loups" : not "wolves" here, but young men or women, driven by ambition, whose desire to succeed in their careers can make them a little unscrupulous.

CHAPTER 25

13. **Christian** (*teasingly*): Anne, you're already speaking like our Finance Director. If I were in Georges's shoes, I'd be starting to get worried about my future, with so many young go-getters around. Are you really sure you want to continue with your career in marketing?
14. **Anne**: Stop making fun of me. I've learnt a lot by being with Georges in the last few months. He was the one who persuaded me that you can't ignore any chance to make savings. Lower costs at all levels mean lower prices, a greater volume of sales and an increase in profits for the company.
15. **Christian**: Come on, Anne, I was joking. I hope you haven't lost your sense of humour?



Le marketing mix et la fixation des prix

Le marketing mix est le “mélange” des variables du marketing qu’on emploie pour atteindre ses objectifs et satisfaire le marché-cible. Il comprend quatre facteurs principaux : le produit, la distribution, la promotion et le prix.

Le prix exprime, dans un échange, la valeur d’un bien ou d’un service. L’acheteur échange, en quelque sorte, son pouvoir d’achat contre la satisfaction qu’il tire d’un produit. La politique des prix est donc la démarche par laquelle une entreprise atteint ses objectifs en matière de prix.

Les prix promotionnels – Afin d’augmenter leurs ventes, il arrive que les entreprises fixent provisoirement le prix de leurs produits en dessous du prix catalogue. Cette politique, considérée comme une incitation auprès des clients, revêt plusieurs formes. Ces différentes techniques de promotion – escompte de règlement, remise, rabais, etc. – ont déjà été évoquées (voir Chapitre 8, Note 7). On pourrait également parler ici des soldes : les magasins baissent leurs prix – deux fois par an en France – pour augmenter les ventes, certes, mais surtout pour réduire les stocks avant l’arrivée de nouvelles collections ou de nouveaux modèles.

Les prix discriminatoires – Cette politique permet de moduler le prix en fonction du client, du produit ou du lieu. La SNCF, par exemple, proposera une réduction aux enfants, aux familles nombreuses ou aux personnes du troisième âge. Certains trains aux heures de pointe ou le lundi matin et le vendredi soir seront plus chers que d’autres. Le prix des produits variera d’un supermarché (d’une même enseigne) à un autre selon la région, la ville ou même le quartier.

Les prix psychologiques – C’est une politique qui cherche à provoquer chez le client une réaction plutôt “émotionnelle” que rationnelle. Dans cette catégorie, on trouvera les prix de prestige et les prix non arrondis. Les premiers concernent les produits de luxe, comme les voitures de sport, la haute couture ou les parfums : le prix est artificiellement élevé afin de donner une image de prestige.

Les prix non arrondis, par contre, cherchent à faire croire qu’une bouteille de vin à 49,90F est une meilleure affaire qu’une bouteille à 50F. Même si le client n’est pas dupe, il est indéniable que l’impact psychologique est réel. Il faut dire, néanmoins, que cette pratique est plus courante au Royaume-Uni et aux États-Unis qu’en France, mais cela tient plus, sans doute, à la valeur respective de l’unité de base de la monnaie, qu’à la relative crédulité des différentes populations !



The many faces of marketing

Marketing, which first appeared in the US in the 1920s (*les années vingt*) and in the 60s in Europe, now permeates (*s'insinue dans*) every aspect of our daily life.

First concerned with consumer goods (*biens de consommation*) it has gradually been extended to every other sector of economic activity. No walk of life is spared its pervasive influence or what some resent as a permanent aggression (*agression permanente*).

Politics is a case in point (*cas typique*). In a traditionally conservative country like France campaigning *à l'américaine* is beginning to prevail. Political parties resort to techniques closer to washing-powder advertising (*publicité pour la lessive*) to promote candidates who wash whiter (*lavent plus blanc*) than their opponents (*adversaires*).

Philanthropy (*la philanthropie*) which, like Caesar's wife, is expected to be above suspicion (*au-dessus de tout soupçon*) has failed to resist the evolution. Some humanitarian organisations have transformed fund-raising (*collecte de fonds*) into an industry derisively described as *le charity business*.

CHAPITRE 25

EXERCICES

Compréhension



1. Quelle est la décision importante qu'il reste à prendre avant le lancement de l'opération "Génial" ? 2. Qu'appelle-t-on un prix fondé sur les coûts ? 3. De quels autres éléments faut-il tenir compte pour la fixation du prix de vente ? 4. Quand un nouveau produit rencontre un grand succès, que se passe-t-il ? 5. Comment Pierre est-il au courant des tarifs pratiqués par la concurrence ? 6. Est-ce que les prix affichés sont toujours les mêmes que ceux qui sont réellement pratiqués ? 7. Comment peut-on mesurer la diffusion rapide d'un produit ? 8. Y a-t-il une limite à la compression des coûts de production ? 9. Pourquoi Christian rappelle-t-il à Anne qu'il faut une gestion rationnelle des approvisionnements pour maintenir une certaine stabilité ? 10. Selon Anne, quel est le seul moyen de réduire les frais généraux et par conséquent les coûts unitaires ?

Traduction (Chapitres 23-25)

1. Christian entrusted Anne with the preparation of a report about the Anglo-American products which dominate this market. 2. You are your own boss and you have a free hand, but don't hesitate to come and consult me from time to time. 3. If marketing is a matter of common sense, why call on outside consultants who will flood us with statistics? 4. I've spent most of my life working at the stock exchange, but up till now I've made do with a savings account. 5. Be careful! You must respect certain rules, or you may lose everything. 6. Never forget to diversify your portfolio and to keep brokerage fees to a minimum. 7. I wouldn't advise you to speculate on the commodity and currency markets before attending a seminar on risk management. 8. Senior management still has a tricky decision to make: the name to choose for the new product. 9. Our competitors' copycat products are not made with the best raw materials available on the market. 10. It's Christian who should start to get worried if Anne decides to continue with her career in marketing!

Application

Find the "odd one out" in each of these word groups dealing with marketing – in the widest sense.

1. prix plancher, prix de prestige, prix d'excellence, prix catalogue
2. rabais, ristourne, réduction, ristrette
3. affiche, moquette, crayonné, scénarimages
4. concubin, concurrent, concepteur, consommateur
5. marché-cible, marché-test, part de marché, marché aux puces
6. slogan, spot, sonate, sonal
7. pouvoir d'achat, force de frappe, force de vente, client en puissance
8. échantillon, enquêteur, sondage, soudeur
9. consommateur, consommé de légumes, bien de consommation, consumérisme
10. avertissement, publicité, plan médias, campagne

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. C'est le choix du prix de vente de la nouvelle barre au nougat, goût français. 2. C'est un prix qui prend en compte les dépenses engagées pour la recherche, la production et la distribution du produit. 3. Il faut tenir compte du volume de production envisagé et naturellement de la concurrence. 4. Il suscite généralement des imitations. 5. Grâce à Frédéric, qui est sur le terrain, et qui a des yeux et des oreilles partout. 6. Non. Les prix réellement pratiqués sont souvent fixés dans le cadre de négociations discrètes entre producteurs et distributeurs. 7. En le vendant à un prix accessible au plus grand nombre et en veillant à ce que la publicité exploite cet avantage initial en le faisant connaître. 8. Oui. Il y a un moment où l'on ne peut plus comprimer les coûts sans nuire à la qualité du produit. 9. Parce que les matières premières sont soumises à d'importantes fluctuations de prix – surtout le cacao qui entre pour beaucoup dans la fabrication de la barre "Génial". 10. Il faut arriver à un accroissement rapide du volume de vente.

Translation

1. Christian a confié à Anne la préparation d'un rapport sur les produits anglo-américains qui sont en tête sur ce marché / créneau. 2. Tu es ton propre maître et tu as carte blanche, mais n'hésite pas à venir me consulter de temps en temps. 3. Si le marketing est une question de bon sens, pourquoi faire appel à des consultants extérieurs qui nous inonderont de statistiques ? 4. J'ai passé le plus clair de ma vie à travailler à la bourse, mais jusqu'à maintenant je me suis contenté d'un compte d'épargne / du Livret A. 5. (Faites) attention ! Vous devez respecter certaines règles, sinon vous risquez de perdre votre chemise. 6. N'oubliez jamais de diversifier votre portefeuille et de minimiser les frais de courtage. 7. Je vous conseillerais de ne pas spéculer sur les marchés des matières premières ou des devises avant d'assister à un séminaire sur la gestion du risque. 8. Il reste à la direction générale une décision délicate à prendre : le nom à choisir pour le nouveau produit. 9. Les imitations de nos concurrents ne sont pas fabriquées avec les meilleures matières premières disponibles sur le marché. 10. C'est Christian qui devrait commencer à se faire du souci si Anne décide de continuer à faire carrière dans le marketing.

Application

- | | |
|------------------------------|------------------------|
| 1. prix d'excellence | 6. sonate |
| 2. ristrette (ou café serré) | 7. force de frappe |
| 3. moquette | 8. soudeur |
| 4. concubin | 9. consommé de légumes |
| 5. marché aux puces | 10. avertissement |

Ouverture à l'est

Nous sommes dans un bureau spacieux au 10^e étage d'un vaste complexe sur les hauteurs de Lausanne. C'est le siège du groupe Géral. Frédéric admire le panorama : à ses pieds le Lac Léman, au loin les Alpes. Il attend M. Larue, Directeur général Europe. Ce dernier entre en coup de vent.

1. **M. Larue** : Monsieur Ancel ?... Mille excuses pour mon retard. Notre réunion de direction a été plus longue que prévu. On vous a proposé un café ? (*Frédéric fait signe que non.* *M. Larue, d'une voix sèche dans son intercom*) Pietro, deux ristrettes, s'il vous plaît. Alors c'est vous, cher Monsieur. Vous savez que j'ai beaucoup entendu parler de vous. (1)
2. **Frédéric** : J'en suis flatté, mais un peu inquiet.
3. **M. Larue** : Nous avons noté avec satisfaction la progression des ventes en Allemagne de notre filiale française. Vos supérieurs la mettent en grande partie à votre crédit. (2)
4. **Frédéric** : Vous savez, j'ai trouvé sur place des collègues efficaces qu'il a été facile de dynamiser.
5. **M. Larue** : C'est bien pour ça que nous avons voulu vous confier une mission ponctuelle pour laquelle votre direction a accepté de vous mettre à notre disposition. Vous avez une solide expérience du marché. Je ne vous apprendrai rien en vous disant que la progression des ventes est liée aux ventes de nouveaux produits : ce sont eux qui reflètent la capacité de notre groupe à innover et à percevoir l'évolution des besoins et des attentes des consommateurs, en particulier sur les nouveaux marchés. (3)
6. **Frédéric** : J'en suis persuadé...
7. **M. Larue** : La Direction générale vient de prendre la décision de renforcer son action en direction des pays de l'Est. Vous devinez aisément pourquoi ? (4)

Developing eastward

We are in a spacious office on the 10th floor of a vast complex overlooking Lausanne. These are the headquarters of the G  nal Group. Frédéric is admiring the view: Lake Geneva at his feet, the Alps away in the distance. He is waiting for Mr Larue, General Manager for Europe. The latter comes dashing in.

1. **Mr Larue:** Mr Ancel?... I really do apologize for being late. Our management meeting was longer than planned. They did offer you coffee? (*Frédéric shakes his head. Mr Larue barks into his intercom*) Pietro, two *ristrettes*, please. So here you are, my good man. You know, I've heard a lot about you.
2. **Frédéric:** I'm flattered, but a little worried.
3. **Mr Larue:** We've noted with satisfaction the increase in our French subsidiary's sales in Germany. Your superiors give you most of the credit for that.
4. **Frédéric:** You know, I found some efficient colleagues there, whom it was easy to motivate.
5. **Mr Larue:** That's indeed the reason why we wanted to entrust you with a special mission, for which your management has agreed to make you available to us. You have a sound experience of the market. I don't need to tell you that the increase in sales is linked to the launching of new products: they reflect our group's capacity to innovate and to understand how consumers' needs and expectations are evolving, particularly on new markets.
6. **Frédéric:** I'm convinced of that...
7. **Mr Larue:** Senior management has just made the decision to strengthen its activities in Eastern Europe. You can guess why without any trouble?

NOTES

- (1) **ristrette** : in Switzerland, a small cup of very strong coffee. From the Italian *ristretto*, pl. *ristretti*. In France, you would say *un café serré*.
- (2) **supérieurs** : the notion of vertical hierarchy is still very much present in French companies. Note that the opposite of *supérieur*, here, would not be *inférieur* – which has a pejorative connotation – but *subordonné* (subordinate).
- (3) **mission ponctuelle** : a mission (task, assignment) concerned with a specific objective which is limited in time and / or space.
- (4) **pays de l'Est** : this expression applies to those countries east of the former Iron Curtain (*rideau de fer*), which were then satellites of the Soviet Union.

CHAPITRE 26

8. **Frédéric** : Bien sûr. Ce sont des pays qui accèdent progressivement à un niveau de vie proche de celui de l'Europe occidentale. Nous avons là-bas un potentiel d'accroissement de nos ventes. Notre société est déjà bien placée pour en tirer parti si j'en crois un article paru dans notre magazine d'information interne. (5)
9. **M. Larue** : C'est tout à fait vrai. Nous construisons une nouvelle chocolaterie dans la banlieue de Moscou, en partenariat avec notre distributeur local. Elle sera néanmoins dirigée et contrôlée par Génal, par le biais d'une filiale créée à cet effet. Si l'hiver russe le permet, elle sera opérationnelle dans le courant du premier semestre de l'année prochaine. Montant de la mise : cent septante-cinq millions de francs suisses. (6)
10. **Frédéric** : Il était aussi question de projets en République tchèque.
11. **M. Larue** : C'est fait. Là, il s'agit d'acquisitions : deux unités de glaces, de yaourts et divers produits frais. Il faudra restructurer et moderniser, mais la production devrait rapidement atteindre sa vitesse de croisière programmée.
12. **Frédéric** : Je doute que notre groupe s'en tienne là. Il existe beaucoup d'autres opportunités à saisir...
13. **M. Larue** : Nous y veillons. Mais vous devez vous demander où vous vous situez dans ce schéma de développement.
14. **Frédéric** : C'est effectivement la question que je me pose.
15. **M. Larue** : Cher Monsieur Ancel, vous n'ignorez pas que produire est une chose, que vendre en est une autre. Votre mission est claire : vous procéderez à une étude critique de nos réseaux de distribution à l'est afin de les réorganiser ou de les consolider le cas échéant, et aussi d'assurer une meilleure coordination de l'ensemble. Nous serons très attentifs à vos propositions. (7)
16. **Frédéric** : Vous me donnez combien de temps pour cela ?
17. **M. Larue** : Le moins possible, naturellement. Mais à vous de fixer le délai après étude préalable.

8. **Frédéric:** Of course. The countries there are gradually reaching a standard of living close to that of Western Europe. We have considerable potential for an increase in our sales there. Our company is in a good position to take advantage of it, according to an article which appeared in our in-house news magazine.
9. **Mr Larue:** That's absolutely correct. We're building a new chocolate factory in the Moscow suburbs in collaboration with our local distributor. It will, however, be managed and controlled by Géral through a subsidiary created for that purpose. The Russian winter willing, it will be in operation during the first half of next year. Total investment: SF175 Million.
10. **Frédéric:** There was also talk of projects in the Czech Republic.
11. **Mr Larue:** They've been completed. There, it was a question of acquisitions. Two plants for ice-creams, yoghurts and various dairy products. It will be necessary to restructure and modernise, but production ought quickly to reach its planned cruising speed.
12. **Frédéric:** I doubt if our group will stop at that. Lots of other opportunities are there for the taking...
13. **Mr Larue:** We're seeing to that. But you must be wondering how you fit into this development plan.
14. **Frédéric:** That is, indeed, the question I've been asking myself.
15. **Mr Larue:** Mr Ancel, I don't need to tell you that producing is one thing and selling is another. Your mission is clear: you will carry out a critical study of our distribution networks in Eastern Europe, in order to reorganise them or to consolidate them when necessary, and also to achieve a better coordination overall. We will be very attentive to your proposals.
16. **Frédéric:** How much time are you giving me for that?
17. **Mr Larue:** As little as possible, of course. But you're free to set the time limit after the initial study.

NOTES (suite)

- (5) **magazine d'information interne** : also called *organe maison* (house "organ"). It is generally edited and distributed by the communication department and addressed to the employees or the shareholders.
- (6) **cent septante-cinq** : *septante* and *nonante* are standard usage in Switzerland, Belgium and Canada for *soixante-dix* and *quatre-vingt-dix*.
- (7) **consolider** : the meaning here is grouping or merging networks in order to reduce duplication (*double emploi*) or overlap (*chevauchement*).

L'Europe des quinze

Le traité de Rome, qui a créé la Communauté économique européenne (CEE), a été signé, le 25 mars 1957, par six pays : l'Allemagne, les trois pays du Bénélux (la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg), la France et l'Italie. On parlait alors de l'Europe des six. En 1997, l'Europe (des quinze) a soufflé ses quarante bougies. Les six pays sont devenus neuf en 1973 (le Danemark, l'Irlande et le Royaume-Uni), dix en 1981 (la Grèce), douze en 1986 (l'Espagne et le Portugal) et enfin quinze en 1995 (l'Autriche, la Finlande et la Suède). Et en 1997, onze autres pays étaient candidats officiellement déclarés à l'adhésion.

La CEE (ou Marché commun, comme disaient les simples citoyens – du moins pendant les premières années –), est devenue, lors du sommet de Maastricht (décembre 1991) l'Union européenne (UE). Cette "union" est un rassemblement assez hétérogène, si on considère la taille et la population respectives des pays : l'Allemagne compte environ 80 millions d'habitants, le Luxembourg à peine un demi-million ; la France s'étend sur presque 544 000 km², le Luxembourg (encore lui !) sur un peu plus de 2 500 km². N'empêche qu'aujourd'hui, l'UE représente un marché commun d'environ 370 millions d'habitants.

Mais l'Europe a su être autre chose qu'une simple zone de libre-échange, en se dotant de véritables institutions politiques et juridiques, dont voici les plus connues :

- le *Conseil européen*, composé des quinze chefs d'État et de gouvernement, avec une présidence tournante de six mois. La prochaine présidence française sera au deuxième semestre de l'an 2000.
- le *Conseil des ministres*, composé des quinze ministres concernés par l'ordre du jour (finances, agriculture, etc.).
- la *Commission*, dont le siège est à Bruxelles, est composée de vingt commissaires, nommés pour cinq ans. Son président est un homme puissant.
- le *Parlement* (à Strasbourg), composé de 626 membres, élus pour cinq ans.
- la *Cour de justice* (à Luxembourg), dont les magistrats sont nommés pour six ans.

Rappelons quelques dates, qui correspondent à des avancées importantes dans la construction européenne. En 1985 a lieu la signature de l'*Acte unique européen*, qui a débouché, en 1993, sur le grand marché intérieur que nous connaissons actuellement. L'accord de Schengen, également signé en 1985, mais complété en 1990, a permis la libre circulation des personnes, en supprimant progressivement les contrôles aux frontières. En 1991, le traité de Maastricht a fixé l'ultime étape de l'*Union économique et monétaire* au 1er janvier 1999 (avec notamment l'adoption de la monnaie unique, l'euro) et jeté les bases d'une union politique.



The role of the European Union (EU)

1. Overseeing the creation of a single market (*marché unique*) within its borders.
2. Promoting the free movement (*libre circulation*) of goods, labour, services and capital and seeking common policies on transport, energy and telecommunications.
3. Implementing (*Mettre en œuvre*) a common agricultural policy, CAP (*politique agricole commune, PAC*).
4. Financing regional development in the disadvantaged regions (*régions défavorisées*) of the EU.
5. Running special education and training programmes.
6. Negotiating trade agreements (*accords commerciaux*) between the EU and the rest of the world.
7. Coordinating foreign and security policies, justice and home affairs.
8. Legislating on employment conditions, public health, consumer protection and environmental issues (*problèmes d'environnement*).
9. Providing aid to third-world countries (*pays du tiers-monde*).
10. Preparing for monetary union (*union monétaire*) and the creation of a single currency (*monnaie unique*), the *euro*, by January 1, 1999.

CHAPITRE 26

EXERCICES

Compréhension



1. Décrivez ce que voit Frédéric du bureau de M. Larue à Lausanne. 2. Pourquoi M. Larue s'excuse-t-il en arrivant ? 3. Frédéric revendique-t-il pour lui tout seul la progression des ventes en Allemagne ? 4. Pourquoi M. Larue affirme-t-il que la progression des ventes est liée aux ventes de nouveaux produits ? 5. Comment s'explique la décision de la direction générale de renforcer son action en direction des pays de l'Est ? 6. Dans quel pays sera construite la nouvelle chocolaterie de Génal ? 7. Est-ce que Génal partagera avec son partenaire russe la direction et le contrôle de la filiale créée à cet effet ? 8. Quand l'usine sera-t-elle opérationnelle ? 9. Est-ce que Génal a également l'intention de construire une usine en République tchèque ? 10. Résumez la mission à l'Est de Frédéric telle qu'elle est définie par M. Larue.

Vrai ou faux ?

Look at the Document again and then read the following statements. Say whether they are true or false. When you think they are false, correct them.

1. Le traité de Rome a été signé en 1957 par quinze pays européens.
2. En 1997, il y avait déjà quarante États membres de l'UE.
3. La population de l'Allemagne est 160 fois plus importante que celle du Luxembourg.
4. Le sigle CEE signifie "Conseil européen économique".
5. Les 626 députés européens siègent à Strasbourg.
6. La France n'aura plus la présidence du Conseil européen au cours du 20^e siècle.
7. Les cinq commissaires européens sont nommés pour vingt ans.
8. L'Acte unique européen a été signé la même année que l'accord de Schengen.
9. Le traité de Maastricht a jeté les bases d'une véritable union politique.
10. La future monnaie unique de l'UE s'appellera "l'écu".

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Il voit à ses pieds le lac Léman et au loin les Alpes. 2. Il est en retard parce qu'il a été retenu par une réunion de direction plus longue que prévue. 3. Non. Il rappelle à M. Larue qu'il a trouvé sur place des collègues efficaces qu'il a été facile de dynamiser. 4. D'après lui, ce sont les nouveaux produits qui reflètent la capacité de Génal à innover. 5. Ce sont des pays qui accèdent progressivement à un niveau de vie proche de celui des pays d'Europe occidentale. Le potentiel d'accroissement des ventes y est considérable. 6. Elle sera construite en Russie, dans la banlieue de Moscou. 7. Non. La filiale sera dirigée et contrôlée par Génal. 8. Elle sera opérationnelle dans le courant du premier semestre de l'année prochaine, si l'hiver russe le permet, c'est-à-dire s'il n'est pas trop froid. 9. Non. Il s'agit là d'acquisitions d'usines qui existent déjà : deux unités de glaces et de yaourts et divers produits frais. 10. Procéder à une étude critique des réseaux de distribution ; les réorganiser ou les consolider ; et assurer une meilleure coordination de l'ensemble.

True or false?

1. *False*: Le traité a été signé par seulement six pays.
2. *False*: Il y avait quinze États membres, mais l'UE avait quarante ans.
3. *True*.
4. *False*: Il signifie "Communauté économique européenne".
5. *True*.
6. *False*: le 21^e siècle ne commence que le 1^{er} janvier 2001.
7. *False*: Ils sont vingt, nommés pour cinq ans.
8. *True*.
9. *True*.
10. *False*: Ce nom a été abandonné en faveur de "l'euro".

CHAPITRE 26

Application

And now let's return to Chapter 24 for an exercise in applied finance.

Frédéric a raclé ses fonds de tiroir, presque vidé son livret de caisse d'épargne et ajouté sa prime exceptionnelle à la somme ainsi réunie de 245 000 F pour se lancer en bourse.

Il décide de répartir son investissement sur cinq valeurs spéculatives malgré les conseils de Georges.

| | |
|---------------------------|-------------------------|
| A. 100 actions à 486 F : | 48 600 F |
| B. 200 actions à 230 F : | 46 000 F |
| C. 15 actions à 3 100 F : | 46 500 F |
| D. 325 actions à 150 F : | 48 750 F |
| E. 10 actions à 4 855 F : | 48 550 F |
| Total de l'achat : | <u>238 400 F</u> |

À la fin de l'année, qui était plutôt bonne pour quatre de ces valeurs sur cinq, il décide de prendre son bénéfice.

| | |
|----------------------------|-------------------------|
| A. 100 actions à 561 F : | 56 100 F |
| B. 200 actions à 210 F : | 42 000 F |
| C. 15 actions à 4000 F : | 60 000 F |
| D. 325 actions à 190 F : | 61 750 F |
| E. 10 actions à 4 995 F : | 49 950 F |
| Total de la vente : | <u>269 800 F</u> |

Question 1

Calculez le coût total de l'investissement initial, frais de courtage de 1,5% inclus (voir Chapitre 24, Note 11).

Question 2

a. Calculez la plus-value réalisée par Frédéric après revente, en tenant compte des frais de courtage.

b. Calculez

** l'impôt dû par Frédéric sur la plus-value (voir Chapitre 24, Note 14). Taux d'imposition : 26%.*

** la plus-value nette après imposition et le rendement de l'investissement en pourcentage.*

Application

Question 1

| | |
|---|-------------------------|
| Coût de l'achat : | 238 400 F |
| Frais de courtage (1,5%) : | <u>3 576 F</u> |
| Coût total de l'investissement : | <u>241 976 F</u> |

Question 2

| | |
|---------------------------------------|------------------------|
| a. Vente des actions | 269 800 F |
| <u>Moins</u> frais de courtage (1,5%) | <u>4 047 F</u> |
| | 265 753 F |
| <u>Moins</u> coût de l'achat | <u>241 976 F</u> |
| Plus-value | <u>23 777 F</u> |

b.

i. Impôt dû sur plus-value

$$23\,777\text{ F} \times 26\% = 6\,182,02\text{ F}$$

ii. Plus-value nette

| | |
|--------------|---------------------------|
| | 23 777,00 F |
| <u>Moins</u> | <u>6 182,02 F</u> |
| | <u>17 594,98 F</u> |

Rendement en pourcentage

$$\frac{17\,594,98\text{ F}}{241\,976,00\text{ F}} \times 100 = 7,27\%$$

Faut-il consommer pour vivre ou vivre pour consommer ?

La publicité, mode d'emploi

Une salle de réunion dans les locaux de l'agence chargée de la communication publicitaire de Génial. On en est aux derniers préparatifs avant le lancement de Génial. Anne est venue discuter les détails du plan médias avec Madame Kalfon, directrice de la clientèle. Cette dernière est assistée de deux concepteurs, Fred et Joëlle, responsables du projet. (1)(2)(3)

1. **Anne** : J'ai noté que vous proposiez de commencer par une grande campagne d'affichage. (4)
2. **Mme Kalfon** : C'est bien ça. Et que pensez-vous de la maquette d'affiche proposée par nos concepteurs ?
3. **Anne** : Elle correspond tout à fait aux différents marchés cibles que nous visons : "Génial, un régal pour tous les âges". (5)
4. **Mme Kalfon** : Dans un premier temps, notre objectif est de susciter le maximum de curiosité, donc d'intérêt pour le produit annoncé. Le message, toujours simple et concis, doit être à la fois attrayant et significatif.
5. **Anne** : Si j'ai bien saisi la chronologie du plan, la différenciation des consommateurs potentiels s'effectuera à l'aide de spots publicitaires sur les principales stations de radio périphériques. (6)

NOTES

- (1) **plan médias** : media plan. A plan describing which media are to be used to reach the target audience which the advertiser (*annonceur*) is aiming at.
- (2) **Directrice de la clientèle** : customer service manager. An advertising agency's principal negotiator. He/she determines, with the agency's client, the communication strategy for a given product.

Using advertising

A conference room on the premises of the agency in charge of Génial's advertising promotion. The final preparations are being made for the launching of Génial. Anne has come to discuss the details of the media plan with Mrs Kalfon, the Customer Service Manager, who is being assisted by two creative writers, Fred and Joëlle, in charge of the project.

1. **Anne:** I noted that you were proposing to begin with a big outdoor-display campaign.
2. **Mrs Kalfon:** That's right. And what do you think of the rough of the poster which our two conceptors propose?
3. **Anne:** It corresponds perfectly to the various target markets we're aiming at. "Génial, a treat for all ages".
4. **Mrs Kalfon:** To start with, our objective is to arouse maximum curiosity about, and thus interest in the product being promoted. The message, always simple and concise, must be both attractive and meaningful.
5. **Anne:** If I've understood the timing of the plan correctly, the differentiation between the potential consumers will be achieved by using commercials on the main private radio stations.

NOTES (suite)

- (3) **concepteurs** : creative writers, conceptors.
- (4) **affichage** : outdoor display(s). Refers to all forms of outdoor advertising: billboards or hoardings (*panneaux d'affichage*), advertising on buses, in the underground (or subway), in railway stations, etc.
- (5) **marché cible** : target market. The market that an advertiser hopes to reach through one or several communication actions.
- (6) **stations de radio périphériques** : privately-owned radio stations broadcasting from across the French border, originally in order to bypass the government monopoly on radio and TV. Although the monopoly does not exist any longer, the word *périphérique* is still used. The most important *radios périphériques* are **RTL** (*Radio-Télé Luxembourg*) and **Europe 1**.

CHAPITRE 27

6. **Mme Kalfon** : Chacun s'adressera à une tranche d'âge ou à un segment différents, illustrés en conséquence. Ainsi, "Génial pour le goûter des petits", ou "Génial avant l'effort : le tonus du sportif". Pour les gens âgés, ce sera "Génial, la friandise du bel âge". L'idée centrale est d'établir un dénominateur commun entre les générations autour d'un produit de qualité.(7)
7. **Anne** : Pourquoi attendre la fin de cette première phase pour lancer la publicité télévisée et le concours du meilleur slogan ?
8. **Mme Kalfon** : Nos tests ont prouvé que c'est à ce moment-là qu'ils auraient le maximum d'impact. La publicité télé coûte cher, surtout aux heures de grande écoute. Nous avons donc cherché le meilleur rapport qualité-prix. Nous avons réservé des pleines pages dans les quotidiens nationaux et régionaux pour diffuser le règlement du concours, un bulletin d'inscription à découper et la liste des prix à gagner. Ils seront également disponibles sous forme de prospectus dans tous les points de vente.
9. **Anne** : Je n'ai pas trouvé la liste des prix dans le dossier...
10. **Joëlle** : Oh, je l'ai oubliée ! Je vous prie de m'excuser.
11. **Fred** : Elle est jointe aux documents qui vous ont été remis aujourd'hui, ainsi que les crayonnés et les scénarimages des spots publicitaires. (8)(9)
12. **Anne** : Qu'est-ce qu'on pourra gagner ?
13. **Joëlle** : Le premier prix est un voyage aux États-Unis pour deux personnes avec, pour principale attraction, la visite d'un célèbre parc à thème. Pour les suivants, des téléviseurs, des magnétoscopes et des caméscopes, puis des appareils ménagers de toutes sortes. Pour les derniers, des CD, des cassettes, des jeux vidéo et des entrées gratuites à Disneyland, Paris.

6. **Mrs Kalfon:** Each one will be aimed at a different age bracket or segment, illustrated accordingly. For example, "Génial, for the kids at teatime", or "Génial, to give you energy before the effort of sport". For older people, we've chosen "Génial, a treat for the golden age". The basic idea is to establish a common denominator between generations about a quality product.
7. **Anne:** Why wait until the end of this first phase before launching the TV commercials and the competition for the best slogan?
8. **Mrs Kalfon:** Our tests have demonstrated that they would have the most impact at that time. Television advertising is expensive, particularly during prime time. We have therefore tried to find the best value for money. We've booked full pages in the national and regional dailies in order to publish the rules of the competition, an entry form to cut out and the list of prizes to be won. These will also be available at all sales outlets in the form of a leaflet.
9. **Anne:** I didn't find the list of prizes in the file...
10. **Joëlle:** Oh, I forgot it. Please accept my apologies.
11. **Fred:** It's included with the documents which have been given to you today, together with the roughs and the storyboards for the commercials.
12. **Anne:** What will it be possible to win?
13. **Joëlle:** The first prize is a trip to the USA for two, with a visit to a famous theme park as the main attraction. For the runners-up, televisions, VCRs and camcorders, and then all sorts of household appliances. For the rest, CDs, cassettes, video games and complimentary entrance tickets for Disneyland, Paris.

NOTES (suite)

- (7) **bel âge** : a more attractive word for senior citizens, than *troisième âge*. *Senior* is more frequently used now.
- (8) **crayonné(s)** : rough. Used to describe the draft project of an advertisement.
- (9) **scénarimage(s)** : more commonly used is the English word "storyboard".

CHAPITRE 27

14. **Anne** : N'oubliez pas pour chacun, en prime, une grande boîte de Génial.
15. **Mme Kalfon** : C'est prévu.
16. **Anne** : Où en est-on du contrat définitif ?
17. **Mme Kalfon** : Votre directeur financier nous a confirmé les conditions de la rémunération sur lesquelles nous nous étions entendues lors de notre dernière rencontre. Au lieu de percevoir la traditionnelle commission de 15% sur les factures supports et production, nous sommes d'accord pour ramener la commission à 13%. En contrepartie, vous nous verserez des primes, pouvant aller jusqu'à 5% si vous êtes pleinement satisfaits de notre performance. *(Un téléphone sonne. Mme Kalfon se lève pour répondre)* Martine Kalfon, je suis en conférence. Un message urgent ? Très bien, je lui transmets tout de suite. Mademoiselle Thibaud, M. Ancel vous demande de le rappeler dès que possible à son bureau. **(10)**

Pour évoluer, certains pays préfèrent les réformes, les Français attendent les révolutions.

NOTES (suite)

- (10) **supports et production** : a distinction is made between the cost of using the medium (purchasing space for posters, broadcast time for radio or TV commercials), on the one hand, and the cost of producing the message, on the other.

14. **Anne:** Don't forget as a bonus for everyone a box of Génial.
15. **Mrs Kalfon:** That's already been planned.
16. **Anne:** Where are things with the final contract?
17. **Mrs Kalfon:** Your Finance Director has confirmed for us the conditions of remuneration on which we agreed during our last meeting. Instead of getting the traditional 15% commission on the media and production billings, we accept to reduce the commission to 13%. In exchange, you will pay us bonuses which could reach 5% if you are fully satisfied with our performance. *(A telephone rings. Mrs Kalfon gets up to answer)* Martine Kalfon. I'm in a meeting. An urgent message? Very well, I'll pass it on to her straight away. Miss Thibaud, Mr Ancel would like you to call him back as soon as possible at his office.



La publicité

Qu'elles soient petites ou grandes, les entreprises font une place grandissante à la publicité dans leur politique commerciale. Elle est d'abord nécessaire pour porter à la connaissance des consommateurs les nouveaux produits et pour écouler une production généralement en avance sur la demande. Si les progrès de la technique et de la science ont mis des moyens d'expression diversifiés à la disposition des annonceurs, depuis l'enseigne lumineuse¹ jusqu'à la publicité dans le ciel, ce sont la presse, la radio et la télévision qui disposent encore du plus fort rayonnement.

Mais le monde de la communication est en train de vivre un bouleversement. Un nouveau média a débarqué : le *on-line*, avec les millions d'utilisateurs d'ordinateurs. On voit ainsi se développer une publicité interactive sous forme de dialogue direct avec le consommateur.

À l'heure actuelle, la publicité ne se contente pas de participer par sa créativité à la conception d'annonces originales et esthétiques destinées à attirer l'attention du consommateur en puissance. Elle est aussi associée à l'élaboration du produit et à sa commercialisation.

Dans le développement d'une stratégie publicitaire, on doit tenir compte d'un facteur important : la disposition du consommateur vis-à-vis d'un produit donné. L'image de marque représente un patrimoine économique et social considérable. Les relations publiques ont pour objectif de l'entretenir ou de la modifier par des méthodes variées telles que le patronage d'événements sportifs ou les actions spectaculaires en faveur de la recherche médicale ou de l'assistance humanitaire. L'insistance que met un client à réclamer une marque particulière dépend largement de l'habileté et de la force avec laquelle la publicité et ses auxiliaires, comme la promotion des ventes, ont agi sur sa motivation.

Les pouvoirs publics et les associations de consommateurs disposent maintenant d'un arsenal juridique² important pour lutter contre la publicité mensongère et même contre la représentation imparfaite des caractéristiques d'un produit. Une bonne publicité doit être de l'information précise et contrôlée; ce qui ne l'empêche pas d'être intelligemment et agréablement mise en valeur.

On peut contrôler l'efficacité de la publicité par des enquêtes, des questionnaires ou des sondages. Mais le meilleur test réside, en dernier ressort, dans le choix d'une marque plutôt qu'une autre par le consommateur.

1. neon sign

2. battery of legal measures



Television viewers and advertising

For Orson Welles, TV was like peanuts (*cacahuètes*). He hated peanuts, but when he had some in front of him, he couldn't help eating them. And yet according to an opinion poll carried out among a representative sample (*échantillon*) of the population, fifty per cent of French people claim that they don't watch television during the advertising slots (*écrans publicitaires*). So what do they do during that time?

- 30% of them go to the toilet,
- 18% read newspapers or magazines,
- 12% leaf through the TV guide,
- 14% clear the table,
- 8% do the washing-up (*vaisselle*),
- 6% put the kids to bed,
- 4% take down the dustbins (*poubelles*),
- 3% walk their dog,
- 12% indulge in (*se livrent à*) various unspecified activities.

CHAPITRE 27

EXERCICES

Compréhension



1. À quoi sert le plan médias dans l'élaboration d'une campagne publicitaire ?
2. Quelle sera la première étape du lancement de "Génial" ? 3. Selon Mme Kalfon, quelle forme doit prendre le message adressé aux consommateurs potentiels ? 4. Comment s'effectuera la différenciation des consommateurs potentiels ? 5. À quelles tranches d'âge ou à quels segments s'adresseront les différents spots publicitaires ? 6. Quelle est l'idée centrale du plan proposé par Mme Kalfon ? 7. Pourquoi ne lancer la publicité télévisée et le concours du meilleur slogan qu'après la campagne d'affichage et la diffusion de spots publicitaires à la radio ? 8. À quel moment la publicité télévisée coûte-t-elle le plus cher ? 9. Comment seront diffusés le règlement du concours, le bulletin d'inscription et la liste des prix à gagner ? 10. À quoi aura droit le gagnant ou la gagnante du premier prix ?

Identification

Match the products or services in Column A with the slogans in Column B.

A. Slogan

1. Mise gagnant sur votre formation
2. Toujours plus près, mais peau douce
3. Votre argent nous intéresse
4. Chaussés par nous, plus de kilomètres, moins d'usure
5. Couchez-vous. Il fera le reste
6. Buvez. Éliminez
7. Avec nous, vous y seriez déjà
8. Gardez l'éclat de votre jeunesse
9. Pensez à vos vieux jours
10. Unissons-nous pour le sauvegarder

B. Produit ou service

- a. banque
- b. matelas
- c. école de commerce
- d. cosmétique
- e. assurance-retraite
- f. pneus
- g. l'environnement
- h. rasoir
- i. eau minérale
- j. compagnie aérienne

Application

Here, we are asking you to do a little thinking. In the Dialogue, Mrs Kalfon reminds us that advertising is expensive. Try to list (in French, of course!) the costs which have to be taken into consideration when producing a TV commercial. Don't forget to mention, where applicable, the possible variables.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Il décrit chacun des médias utilisés pour atteindre les marchés cibles fixés par l'annonceur. 2. Ce sera une grande campagne d'affichage. 3. Il doit être simple, toujours concis, à la fois attrayant et significatif. 4. Elle s'effectuera à l'aide de spots publicitaires sur les principales stations de radio périphériques. 5. Ils s'adresseront aux plus jeunes – les petits –, aux personnes âgées – le “bel âge” –, et aux sportifs. 6. C'est d'établir un dénominateur commun entre les générations autour d'un produit de qualité. 7. Parce que des tests ont prouvé que c'est à ce moment-là qu'ils auraient le maximum d'impact. 8. C'est aux heures de grande écoute, c'est-à-dire aux heures où il y a le maximum de téléspectateurs devant leur poste. 9. Ils seront diffusés dans les quotidiens nationaux et régionaux et sous forme de prospectus dans tous les points de vente. 10. Il ou elle aura droit à un voyage aux États-Unis pour deux personnes, avec, pour principale attraction, la visite d'un célèbre parc à thème.

Identification

1. c 2. h 3. a 4. f 5. b 6. i 7. j 8. d 9. e 10 g

Application

1. Durée du spot

Une minute coûtera bien sûr plus cher que trente secondes.

2. Heure de diffusion

Aux heures de grande écoute (par exemple après le journal de 20h), le prix peut être multiplié par dix.

3. Fabrication du spot

– Coût de l'équipe technique chargée de la prise de vue.

– Coût des comédien(ne)s intervenant ou de l'animation.

– Frais divers : location d'accessoires, du plateau de tournage, frais de déplacement, de logement et d'entretien des personnels si le tournage dure un certain temps.

4. Commission de l'agence responsable du budget publicitaire

Le contrôle de qualité

Quelques jours plus tard. Anne est venue en Bourgogne pour faire le point sur les opérations de production de la barre Génial. Elle est accueillie à la gare de Dijon-Ville par Daniel Godfrind, l'ingénieur belge chargé du contrôle de la qualité.

1. Anne : Merci, Monsieur Godfrind, d'être venu me chercher. Je vous demanderai un quart d'heure de patience jusqu'à l'arrivée du TGV de Lausanne. Un collègue et ami, actuellement au siège du groupe, a souhaité m'accompagner pour s'informer.

2. M. Godfrind : Il est le bienvenu chez nous...

3. Voix off : Le TGV Eurocity No 22 en provenance de Lausanne va entrer en gare, voie J. Veuillez vous éloigner de la bordure du quai...

(Frédéric descend lestement du train et embrasse Anne sur les deux joues)

4. Anne : Frédéric Ancel, Daniel Godfrind.

5. Frédéric et M. Godfrind (d'une même voix) : Enchanté !

(Nous les retrouvons une heure et demie plus tard sur la chaîne de production. Ils ont déjà eu l'occasion de discuter avec des ouvriers et des agents de maîtrise)

6. Frédéric : Tout le monde a l'air content ici.

7. M. Godfrind : On ne se plaint pas. Cette toute nouvelle partie de l'usine nous a donné l'occasion de repartir à zéro. Le personnel semble beaucoup apprécier le cadre et les conditions de travail...

8. Anne : Dites-moi, Monsieur Godfrind, est-ce que la qualité de nos barres est conforme au cahier des charges ? (1)

Quality control

A few days later. Anne has come to Burgundy to take stock of the production operations for the Génial bar. Daniel Godfrind, the Belgian engineer, in charge of quality control, welcomes her at Dijon-Ville railway station.

1. **Anne:** Thank you for coming to meet me, Mr Godfrind. Could I ask you to be patient for fifteen minutes until the arrival of the TGV from Lausanne? A colleague and friend, who's currently at the group's headquarters, wanted to come with me out of interest.

2. **Mr Godfrind:** He's welcome here...

3. **Voice off:** The TGV Eurocity N° 22 from Lausanne is now approaching platform J. Please stand back...

(Frédéric gets briskly out of the train, and kisses Anne on both cheeks)

4. **Anne:** Frédéric Ancel, Daniel Godfrind.

5. **Frédéric and Mr Godfrind (together):** Pleased to meet you!

(We meet them again an hour and a half later on the production line. They have already had the chance to talk with workers and supervisors)

6. **Frédéric:** Everyone looks happy here.

7. **Mr Godfrind:** They don't complain. This brand new part of the plant has given us the opportunity to start again from scratch. The staff seem to appreciate the surroundings and working conditions very much...

8. **Anne:** Tell me, Mr Godfrind, is the quality of our bars up to specifications?

NOTES

- (1) **cahier des charges** : specifications, bill of materials. Document which describes the nature and the quantity of the materials to be used, as well as the technical characteristics of the manufacturing process, as defined when the product was designed.

CHAPITRE 28

9. **M. Godfrind** : Elle répond parfaitement aux normes définies.
10. **Anne** : Connaissant votre perfectionnisme, je ne me fais aucun souci.
11. **M. Godfrind** : Nous avons été les premiers, dans notre secteur, à introduire la méthode du “benchmarking”, qui consiste à se comparer aux meilleurs pour s’améliorer. Nous avons tout fait pour que l’expérience et la compétence humaines fassent bon ménage avec la haute technologie et l’automatisation. (2)
12. **Frédéric** (*désignant une machine*) : Que fait cette machine-là ?
13. **M. Godfrind** : C’est une broyeuse à cinq cylindres qui garantit la qualité de l’affinage et fait ressortir l’arôme du cacao. (3)
14. **Frédéric** : Quel est le degré de finesse de la poudre ?
15. **M. Godfrind** : Le diamètre idéal des particules s’évalue en microns : entre quinze et vingt-cinq, pour être précis. (4)
16. **Anne** : Et si ces normes ne sont pas respectées?
17. **M. Godfrind** : Si le diamètre est supérieur, le chocolat aura une texture sableuse. S’il est inférieur, le chocolat collera au palais.
18. **Frédéric** : Est-ce le seul problème de contrôle de qualité auquel vous devez faire face ?
19. **M. Godfrind** : Oh non ! Il y a, par exemple, le contrôle des températures pendant les différentes phases de fabrication. Vous comprenez que nous ne sommes qu’un des éléments – même si nous sommes indispensables – dans le processus global de contrôle de qualité. Il va de l’acheteur, chargé de sélectionner les meilleures fèves de cacao, souvent sur le terrain, jusqu’aux dernières vérifications après conditionnement. (*Prenant deux barres sur la chaîne*) Que diriez-vous d’en essayer une ? (5)

9. **Mr Godfrind:** It meets the standards laid down perfectly.
10. **Anne:** Knowing your perfectionism, I'm not worried in the slightest.
11. **Mr Godfrind:** We were the first, in our industry, to introduce the method of benchmarking, which consists in comparing ourselves with the best in order to improve. We've done everything we can to make human experience and skill compatible with high technology and automation.
12. **Frédéric** (*pointing to a machine*): What does that machine do?
13. **Mr Godfrind:** It's a five-roller grinder which guarantees the quality of the refining and brings out the aroma of the cocoa.
14. **Frédéric:** How fine is the powder?
15. **Mr Godfrind:** The ideal diameter of the particles is measured in microns: between fifteen and twenty-five, to be exact.
16. **Anne:** And what if those norms are not respected?
17. **Mr Godfrind:** If the diameter is bigger, the chocolate will have a sandy texture. If it's smaller, the chocolate will stick to the palate.
18. **Anne:** Is that the only quality control problem you have to cope with?
19. **Mr Godfrind:** Oh no! For example, there's the control of temperatures during the various phases of manufacturing. You must understand that we're only one of the elements – even if we're indispensable – in the overall quality control process. That extends from the buyer in charge of selecting the best cocoa beans, often in the field, to the final checks after packaging. (*Taking two bars from the production line*) What would you say about trying one?

NOTES (suite)

- (2) **benchmarking** : method which consists in finding, in the world, the company which carries out, in the most efficient way, a process or a task, in order to adapt it to one's own company. By systematically comparing itself with the best (who, themselves, are trying to be even better), a company is automatically engaged in a process of constant improvement.
- (3) **affinage** : operation by which the quality of a product is improved through the elimination of impurities or foreign bodies.
- (4) **micron(s)** : unit of length equal to one millionth of a metre.
- (5) **conditionnement** : packaging. See Chapter 21, Note 5. Also *conditionner*, to package; *emballer*, to pack.

CHAPITRE 28

20. **Anne** : J'en meurs d'envie, mais je serai raisonnable aujourd'hui.
21. **Frédéric** (*savourant la sienne*) : Mmm ! Délicieux ! Quel est le verdict de l'expert ?
22. **M. Godfrind** (*d'un ton ironique*) : Belle couleur de mûre sauvage... Un excellent arôme, dû à une judicieuse sélection de fèves torréfiées à la température optimale... Mélange harmonieux de chocolat et de copeaux de nougat... Pas de doute, c'est un bon millésime qui devrait satisfaire le consommateur le plus exigeant. (6)

(Quelques heures plus tard, sur le quai de la gare de Dijon-Ville, où Anne et Frédéric attendent leurs TGV respectifs).

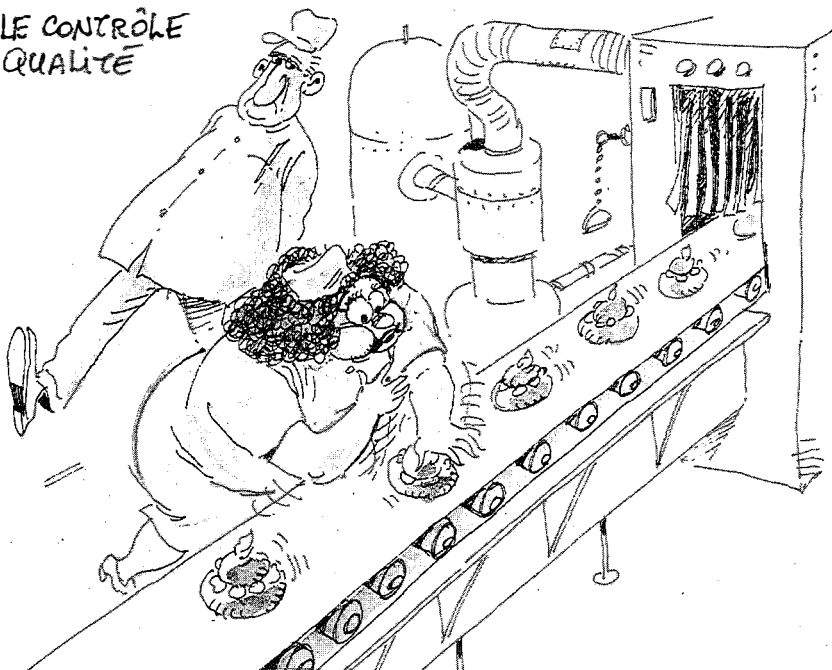
23. **Frédéric** : J'ai beaucoup appris pendant cette visite. Merci de m'avoir laissé t'accompagner. Mon coup de téléphone de l'autre jour n'était pas qu'un simple prétexte.
24. **Anne** : Oui, j'avais bien compris ! Enfin, ça nous a permis de passer un moment ensemble... Tiens-moi au courant de tes projets... professionnels.

NOTES (suite)

- (6) **millésime** : vintage. Figure indicating, in general, the year of the (grape) harvest used to make a wine. Can also be used in other contexts: for example, the year of construction for a car.

20. **Anne:** I'm dying to, but I'll be reasonable today.
 21. **Frédéric** (*savouring his*): Mmm! Delicious! What's the expert's verdict?
 22. **Mr Godfrind** (*ironically*) : Nicc blackberry colour... An excellent aroma due to a judicious selection of coffee beans, roasted at the optimum temperature... A harmonious blend of chocolate and chips of nougat... No doubt about it, it's a good vintage which should satisfy the most demanding consumer.
- (A few hours later, on the platform of Dijon-Ville railway station, where Anne and Frédéric are waiting for their respective TGVs)
23. **Frédéric** : I learnt a lot during that visit. Thanks for letting me come with you. My phone call the other day was not a mere pretext.
 24. **Anne** : Yes, I did understand! Still it enabled us to spend some time together... Keep me informed about your plans..., professional plans, that is.

LE CONTRÔLE
QUALITÉ



Le contrôle de qualité

Lorsqu'on parle des entreprises dans la presse économique, deux mots reviennent souvent : productivité et qualité. La productivité, qui est avant tout une notion de quantité, est certes importante mais elle ne peut plus se passer de la qualité.

L'Américain, W. Edwards Deming, a été le premier à alerter les entreprises américaines sur l'importance de l'amélioration de la qualité et cela après la deuxième guerre mondiale. Mais ce sont les Japonais qui ont été les premiers à l'écouter. En effet, il a fallu attendre les problèmes économiques des années 70 et 80 pour que les Américains – et à leur tour, les Européens – s'y mettent.

Aujourd'hui, l'objectif de toute entreprise dynamique est d'instaurer la gestion de la qualité totale (**total quality management**, TQM, en anglais), qu'on appelle aussi parfois la fabrication zéro-défaut. Une telle démarche, si elle est menée selon un cahier des charges précis, sera reconnue et récompensée par la certification : l'entreprise sera certifiée conforme aux normes ISO 9 000. Ce label se révèle de plus en plus souvent indispensable, car imposé par le client. Et si un concurrent l'obtient, comment ne pas suivre l'exemple ?

Sans rentrer dans les détails de sa mise en œuvre, il faut tout de même comprendre les deux principales prémisses de la gestion de la qualité totale :

- l'objectif ultime de toute entreprise est que le client soit satisfait, voire ravi !
 - l'amélioration de la qualité ne s'arrête jamais ; elle est permanente.
- À partir de là, il est évident qu'il vaut mieux planifier, organiser et gérer afin d'obtenir la qualité le plus régulièrement possible. Cela veut dire que la qualité devienne l'affaire de tous (d'où l'importance des fameux cercles de qualité) : laisser la qualité entre les seules mains de "contrôleurs" est une forme de gaspillage. Sans oublier l'autre gaspillage, plus concret, celui-là, qui est le nombre plus élevé de produits défectueux qui doivent être mis au rebut.

En conclusion, n'oublions pas le *benchmarking* qui est devenu au cours de ces dernières années un outil performant dans la recherche de la qualité. Cette technique est expliquée dans la Note 2.



In vino veritas

In the dialogue of this chapter, Mr Godfrind, when asked what the “expert’s verdict” is, describes the appearance and taste of the *Génial* bar as though he were describing a *grand cru* from Bordeaux or Burgundy!

Mr Godfrind, a Belgian, may well be a wine expert; Belgium has always been a leading market for France’s quality wines. The French have always had their wine experts too, of course, but recent years have seen a growing infatuation (*engouement*) with wine appreciation (*œnophilie*). This can be seen through the expanding specialist press, the magazine and newspaper columns or TV and radio programmes – often written or presented by champion wine waiters (*sommeliers*) – and the number of wine-tasting clubs, run by pure *amateurs*.

It is important to distinguish in this mass of experts, specialists and connoisseurs, those who really know, understand and love wine from the many snobs, whose sole aim seems to be to make their audience feel inferior. Without forgetting those professionals who write the back labels (*contre-étiquettes*) for mediocre wines. They would be equally at home writing political speeches at election time.

The real expert’s verdict is always a pleasure to listen to. He (and increasingly she) will describe the appearance (*aspect*) of the wine, (the colour and its intensity, the clarity), its smell or nose (*nez*) (its intensity and the different aromas) and finally the palate (*palais*) (tastes [*saveurs*] and aromas, the balance, the length). And if the tasting is being done blind (*à l’aveugle*), the conclusions about the origin of the wine, its age, its quality and its maturity. After all, let’s not forget that the fundamental objective of wine tasting is quality control!

CHAPITRE 28

EXERCICES

Compréhension



1. Quelles sont les responsabilités de Daniel Godfrind dans la production de la barre Génial ? 2. Pourquoi Anne lui demande-t-elle un quart d'heure de patience ? 3. A quel signe voit-on que Frédéric et Anne sont devenus bons amis ? 4. Selon M. Godfrind, quel avantage y a-t-il à travailler dans de nouvelles installations ? 5. À quoi sert le cahier des charges ? 6. En quoi consiste pour une entreprise la méthode dite du *benchmarking* ? 7. Comment arrive-t-on à faire le mieux ressortir l'arôme du cacao ? 8. M. Godfrind est-il le seul à intervenir dans le processus de contrôle de la qualité du produit ? 9. À quoi vous font penser les commentaires de M. Godfrind sur les mérites de la barre Génial ? 10. Que veut exprimer Frédéric en disant que son coup de téléphone à Anne n'était pas qu'un simple prétexte ?

Traduction (Chapitres 26-28)

1. His superiors have agreed to make him available to the French subsidiary in order to motivate the sales force. 2. I'm convinced there is considerable potential for an increase in sales, but you have to understand consumers' needs. 3. Given the Russian winter, I don't see how two ice-cream plants in the suburbs of Moscow fit into our development plan! 4. Frédéric's mission was clear: to reorganise and consolidate the distribution network in the Czech Republic. 5. The rough of the poster which your conceptors were proposing didn't correspond to our various objectives. 6. Each of our slogans ought to be aimed at a different age bracket or segment. 7. In my opinion, TV or radio commercials give better value for money than full-page advertisements in regional dailies. 8. Daniel Godfrind, a Belgian engineer, is currently in charge of quality in Switzerland. 9. I'm worried! The premises are brand new and everyone seems to be complaining. 10. Quality control is not just a question of norms or final checks after packaging.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Il est chargé du contrôle de la qualité des produits qui sortent des chaînes. 2. Elle veut attendre Frédéric qui arrive de Lausanne par le TGV. 3. À sa descente du train, Frédéric embrasse Anne sur les deux joues. 4. Cela donne l'occasion de repartir à zéro et donc d'organiser la production de manière plus efficace. 5. Il fixe des normes précises de qualité pour les matières qui entrent dans la composition du produit. Il définit aussi les caractéristiques techniques de la fabrication. 6. Elle consiste à rechercher celle qui est la meilleure dans les domaines qui la concernent et à se comparer à elle pour améliorer ses propres performances. 7. On utilise une broyeuse à cinq cylindres qui garantit la qualité de l'affinage et fait ainsi ressortir l'arôme du cacao. 8. Non. Il ne représente qu'un élément – certainement indispensable – dans un processus qui va de l'acheteur, chargé de sélectionner la meilleure matière première, jusqu'aux dernières vérifications après conditionnement. 9. On penserait qu'on a affaire à une dégustation de vin : belle couleur de mûre sauvage, excellent arôme. M. Godfrind dit même qu'il s'agit d'un bon millésime ! 10. Il veut dire qu'il cherchait manifestement un prétexte pour la revoir et que la visite de l'usine lui a donné le moyen de concilier son plaisir et son travail.

Translation

1. Ses supérieurs ont accepté de le mettre à la disposition de la filiale française afin de motiver la force de vente. 2. Je suis persuadé qu'il y a un potentiel considérable d'accroissement des ventes, mais il faut comprendre les besoins des consommateurs. 3. Étant donné l'hiver russe, je ne vois pas où deux unités de glaces dans la banlieue de Moscou se situent dans notre schéma de développement ! 4. La mission de Frédéric était claire : réorganiser et consolider le réseau de distribution en République tchèque. 5. La maquette de l'affiche que vos concepteurs proposaient ne correspondait pas à nos différents objectifs. 6. Chacun de nos slogans devrait s'adresser à une tranche d'âge ou à un segment différents. 7. À mon avis, des spots publicitaires à la télé(vision) ou à la radio donnent un meilleur rapport qualité-prix que des pleines pages (de publicité) dans des quotidiens régionaux. 8. Daniel Godfrind, ingénieur belge, est actuellement responsable de la qualité en Suisse. 9. Je me fais du souci ! L'installation est flambant neuve et tout le monde semble se plaindre. 10. Le contrôle de qualité n'est pas simplement une question de normes ou de dernières vérifications après conditionnement.

CHAPITRE 28

Application

In Chapter 15, you did an exercise about French food and drink. This time, we're going to concentrate on French wines. You may not know all of them, but now is the time to learn.

In Column A, you will find a list of ten well-known French wines from different regions. Each has part of its name missing. Complete the name by choosing the appropriate element from Column B. If you're already a connoisseur, you should say what colour the wine is and where it comes from.

A.

1. (.....)-Chalon
2. Clos de (.....)
3. Château (.....) Blanc
4. (.....)-du-Rhône
5. Beaujolais (.....)
6. Pouilly-(.....)
7. Château (.....)-Rothschild
8. (.....) Rôtie
9. Châteauneuf-du-(.....)
10. (.....)-Montrachet

B.

- a. Fuissé
- b. Pape
- c. Mouton
- d. Cheval
- e. Château
- f. Côte
- g. Puligny
- h. Nouveau
- i. Vougeot
- j. Côtes

Attention ! Cet exercice est à consommer avec modération !

Application

1. e ; vin jaune du Jura
2. i ; vin rouge de Bourgogne
3. d ; vin rouge de Bordeaux
4. j ; vin rouge, blanc ou rosé de la Vallée du Rhône
5. h ; vin rouge de Bourgogne
6. a ; vin blanc de Bourgogne
7. c ; vin rouge de Bordeaux
8. f ; vin rouge de la Vallée du Rhône
9. b ; vin rouge ou blanc de la Vallée du Rhône
10. g ; vin blanc de Bourgogne

Ne dites pas : “Je ne bois que de l’eau ou du coca”. Faites un petit effort et goûtez de cet excellent Bourgogne. Vos hôtes seront flattés et ravis !

La gestion du risque

Trois mois se sont écoulés. Nous sommes dans la cabine de première classe du vol Air France 051, Chicago – Paris Charles de Gaulle. Frédéric est assis à côté de Georges. C'est la dernière étape d'un voyage d'étude sur les marchés à terme de matières premières organisé par Georges pour des cadres de Général. (1)

1. **Frédéric** : Cette semaine m'a laissé une vive impression. J'ai encore les oreilles remplies du brouhaha des séances de transactions. La vision de tous ces gens qui s'agitent frénétiquement dans tous les sens, qui font des gestes incompréhensibles avec leurs mains, me déroute complètement. (2)
2. **Georges** : Je reconnais que c'est plutôt stressant pour un non-initié.
3. **Frédéric** : J'ai l'impression que je vais trouver mon métier bien calme maintenant ! Dites-moi, Georges, ces marchés à terme n'ont manifestement aucun secret pour vous. Vous avez l'air d'un poisson dans l'eau au milieu de cet asile de fous. Acheter ou vendre à terme semble pour vous un jeu d'enfant.
4. **Georges** : Si seulement c'était vrai ! La gestion du risque – et particulièrement du risque financier – est une affaire risquée. Je dis ceci sans plaisanter...
5. **Frédéric** : Je veux bien le croire ! Pendant notre visite, j'ai entendu quelqu'un dire que si un cambiste avait la main heureuse pendant un certain temps, il fallait le renvoyer ou le déplacer à un poste moins exposé, car sa chance ne saurait durer ! (3)
6. **Georges** : C'est une manière astucieuse de présenter les choses. Cependant ce qu'il faut garder présent à l'esprit est que la réduction du risque est un métier. Que vous traitiez de denrées, de devises, ou d'autres produits d'assurance, l'opération se fait toujours avec quelqu'un d'autre, un adversaire en quelque sorte, si vous considérez ceci d'un œil réaliste.

Managing risks

Three months have passed. We are in the first-class section of Air France flight 051, from Chicago to Paris-Charles de Gaulle. Frédéric is sitting next to Georges. It's the last stage of a study trip to the commodities futures markets, organised by Georges for executives of Géal.

1. **Frédéric:** This week has left a strong impression on me. My ears are still ringing with the hubbub of the trading sessions. The sight of all those people, bustling frantically around in all directions, making incomprehensible signs with their hands, leaves me completely nonplussed.
2. **Georges:** I admit that it can be rather stressful for the non-initiated.
3. **Frédéric:** I have the impression I'm going to find my job very quiet now! Tell me Georges, these futures markets apparently hold no secrets for you. You really look as if you're in your element in the middle of that madhouse. Buying or selling forward seems to be child's play for you.
4. **Georges:** If only it were true! Managing risks, and especially financial risks, is a risky business. I don't mean that as a joke.
5. **Frédéric:** I can believe that! During our visit, I heard someone say that if a trader in currency exchange contracts was lucky over a certain period, he should be fired or removed to a safer position, because his luck could not last!
6. **Georges:** That's a clever way of putting it. What you have to bear in mind, though, is that risk reduction is a business. Whether you deal in commodities, currencies or insurance products, the deal is always with someone else, a kind of opponent if you consider it realistically.

NOTES

- (1) **marchés à terme** : futures market. Not only commodities and basic foodstuffs are traded there, but also precious or non-precious metals, currencies and other financial instruments.
- (2) **gestes de la main** : in reality, they are of course transmitting precise orders concerning prices and the amounts being traded, using a predetermined code.
- (3) **cambiste** : trader in currency. *Courtier* : trader.

CHAPITRE 29

7. **Frédéric** : C'est évident. En échange de sa couverture ou de sa garantie contre les dommages, la compagnie d'assurances calculera la prime de sa police tous risques en fonction de la probabilité ou de l'improbabilité du risque encouru, en espérant en tirer profit. C'est leur manière à eux de diminuer le risque. (4)(5)
8. **Georges** : C'est la même chose pour les devises et les denrées. Les deux parties engagées dans toute transaction espèrent un profit ou un avantage. Par exemple, Géral achètera du cacao sur un contrat à terme pour s'assurer un approvisionnement régulier à un prix donné. Pour la même raison, la société achètera ou vendra des devises à terme pour garantir ses prix de production ou de vente, ou pour maximiser ses bénéfices à l'exportation grâce à un taux de change favorable. (6)
9. **Frédéric** : Mais on ne peut pas éliminer complètement la possibilité de perte ?
10. **Georges** : C'est là que l'on a recours à des techniques plus sophistiquées comme le "hedging". Pour compenser des pertes éventuelles dues à une variation de prix imprévue, on pourra s'engager dans le sens opposé. Reprenons l'exemple de Géral et supposons que la société vienne d'acheter du sucre sur un contrat à long terme. Elle pourra se prémunir contre des fluctuations de prix pendant la durée du contrat en vendant la même quantité de sucre sur le marché à terme... (7)
11. **Frédéric** : Comme ça, si les prix chutent, le gain réalisé sur la vente à terme compensera la perte encourue sur le prix d'achat. Ça ressemble à une chaîne sans fin !
12. **Georges** : C'est à peu près ça. Fondamentalement, l'objectif du hedging n'est pas de faire du profit, mais d'éviter ou de réduire une perte.

7. **Frédéric:** That's obvious. In exchange for its protection or coverage against damage, the insurance company will compute the premium for its fully comprehensive policy on the likelihood or unlikelihood of risk, hoping to gain by it. That's **their** way of reducing risk.
8. **Georges:** It's the same thing for currencies or commodities. The two sides involved in any transaction expect a profit or an advantage. For instance, Géal will buy cocoa futures to secure a regular supply at a given price. For the same reason, it will buy or sell currency futures to guarantee its production or sales prices, or to maximise its profit on export transactions, thanks to a favourable exchange rate.
9. **Frédéric:** But you can't eliminate the possibility of loss completely?
10. **Georges:** That's where you resort to more sophisticated techniques like hedging. To offset possible losses due to unanticipated price changes, one may enter into a contract in the opposite direction. Let's take again the example of Géal and suppose it has just bought sugar on a long-term contract. It may protect itself against possible variations during the term of the contract by selling the same quantity of sugar on the futures market.
11. **Frédéric:** In that way, if prices fall, the profit made on the future sale will offset the loss incurred on the purchase price. It sounds like an endless chain!
12. **Georges:** Yes, something like that. Basically, the purpose of hedging is not to make a profit but to avoid or reduce a loss.

NOTES (suite)

- (4) **couverture** : coverage. Guarantee in exchange for the payment of a premium (*prime*). (*Se couvrir* : to cover).
- (5) **police tous risques** : a policy offering fully comprehensive insurance as opposed to *assurance au tiers* (third-party insurance).
- (6) **contrat à terme** : futures contract on an organised market. Such a contract is standard, with a variable maturity date (*échéance*). It entitles its holder to buy a standard volume of goods at a specific date and at a pre-agreed price. It is an instrument which is negotiable on the futures market where it was concluded. Unlike what happens with the forward contract (see Chapter 24, Note 10), there is not necessarily physical delivery of the goods at the maturity date, but usually deferment, ie, settlement of the balance (*solde*) between the agreed price and the price at the maturity date.
- (7) **hedging** : or *opération de couverture*. Buying or selling operation, generally forward, the objective of which is to reduce the risks inherent in price fluctuations. The term refers particularly to a purchase – or a sale – which corresponds to a sale – or a purchase – already carried out. It is therefore possible to protect against the risk of buying forward by carrying out a forward sale for the same maturity date, and vice versa.

CHAPITRE 29

(Voix off)

Mesdames et Messieurs, nous commençons notre descente vers Paris-Charles de Gaulle. Veuillez regagner vos sièges et attacher vos ceintures...

13. **Frédéric** : Ces derniers jours ont été fatigants. Je ne serai pas mécontent de retrouver mon appartement... pour quelque temps du moins.
14. **Georges** (*d'un air entendu*) : Le bruit court qu'on vous voit souvent avec Anne.
15. **Frédéric** : C'est exact. J'avoue que je l'apprécie beaucoup. Et je crois que c'est réciproque...

Spéculer en bourse, c'est accepter de marcher sans cesse sur la corde raide.

(Voice off)

Ladies and gentlemen, we are now beginning our descent to Paris-Charles de Gaulle. Will you please return to your seats and fasten your seat-belts...

13. **Frédéric:** These last few days have been tiring. I won't be sorry to get back to my flat... for a while, at least.
14. **Georges (with a knowing look):** Rumour has it that you've been seen a lot with Anne...
15. **Frédéric:** That's right. I admit that I like her a lot. And I think the feeling's mutual.



CES DERNIERS JOURS ONT ÉTÉ FATIGANTS

Attention, danger !

On peut définir la bonne gestion du risque comme l'aptitude à prévoir et à prendre en compte tous les aléas¹ et les imprévus², quels qu'ils soient, susceptibles d'affecter le fonctionnement normal des entreprises.

Les incessantes fluctuations des taux de change ou du prix des matières de base ne sont qu'un des nombreux risques auxquels elles sont exposées. Il n'y a pas de solution miracle et tout a un coût. Certains risques potentiels peuvent être facilement anticipés et évalués pour donner lieu à couverture sous forme d'assurances en tous genres :

- dommages³ matériels ou corporels
- responsabilité civile⁴
- protection contre les risques de fraudes commises par un employé indélicat⁵ comme, par exemple, le détournement de fonds⁶.

L'éventualité de catastrophes naturelles⁷, (tremblement de terre, raz de marée) ou de désastres écologiques (pollution à grande échelle, etc.) ne peut jamais être écartée.

Comme les États, l'entreprise a le devoir de lutter contre le terrorisme ou la criminalité sous ses multiples formes (agression, piratage, etc.). L'organisation de la sécurité interne est devenue un nouveau métier.

Enfin, pour les entreprises internationales ou multinationales, il y a aussi le risque politique, plus difficile à maîtriser. Faut-il oui ou non investir dans tel ou tel pays où la situation est instable ?

Agir, c'est toujours prendre un risque, même calculé. C'est une affaire d'évaluation. Le besoin créant l'organe, on a vu se multiplier les instituts ou agences de prévision des risques géopolitiques qui établissent pour les pays à risque une sorte d'échelle de Richter.

1. hazards, risks

2. contingencies

3. damage

4. liability

5. bonding

6. embezzlement

7. acts of God



Futures markets

Even if it hurts their national pride (*orgueil national*), the French must admit that their country is a minor player in the field. London, New York and Chicago dominate by far in currency and commodity trading and in the new derivatives (*produits dérivés*).

Large space is devoted in the French financial press to the London Commodity Exchange (LCE) for coffee and cocoa, the New York Commodity Exchange (NCMX) for metals or the Chicago Board of Trade (CBOT) for grain. The French sugar market is quite active but quotations are in US dollars!...

The *MATIF* (*Marché à terme des instruments financiers*) is growing and, in Europe, second only to the London International Financial Futures and Options Exchange (LIFFE) for currencies and financial products. The gold market is relatively more important, perhaps because the French have long had a quasi-genetic attachment to the hoarding (*thésaurisation*) of gold in coins or bullion (*pièces* or *lingots*) tucked into a "woollen stocking" (*bas de laine*), much safer, in their opinion than paper money (*papier monnaie*)!

CHAPITRE 29

EXERCICES

Compréhension



1. Quel est l'objet du voyage organisé par Georges pour les cadres de Géal ? 2. Quelle impression a laissée à Frédéric cette semaine de visite des salles de marché ? 3. Qu'est-ce qui le déroute complètement ? 4. Quelle sera désormais son attitude vis-à-vis de son propre métier ? 5. Frédéric ne cache pas une certaine admiration pour Georges. À quel propos peut-on s'en rendre compte ? 6. Est-ce que Georges est entièrement d'accord avec cette dernière remarque ? 7. Qu'est-ce qu'il ne faut jamais perdre de vue quand on traite de denrées, de devises ou d'autres produits d'assurance ? 8. Comment une compagnie d'assurances calcule-t-elle la prime de sa police tous risques ? 9. Pour quelles raisons une société procédera-t-elle à l'achat ou à la vente de devises à terme ? 10. Quel est l'objectif fondamental du hedging ?

Contrôle de qualité

In Chapter 28, a lot is said about quality control. It is sometimes important to check the quality of language, too.

Below is a short report, sentence by sentence, written by a foreman in the Dijon factory. Mr Godfrind, who prides himself on the quality of his French, identifies something to correct or improve in each sentence.

Try and find the mistakes or the elements of spoken language which do not belong in a written report.

1. J'aurais dû vous écrire plus tôt, et je m'excuse.
2. Jérôme, il m'a dit qu'il y avait un problème avec la nouvelle machine.
3. J'ai bien regardé, et à mon avis c'est pas grave.
4. Ceci dit, le chocolat a quand même une texture sableuse.
5. Nous, on a contrôlé tous les paramètres et tout est comme il faut.
6. Je me demande bien qu'est-ce qu'il peut y avoir.
7. Ce qu'on a besoin, c'est d'avoir un électro-mécanicien sur place en permanence.
8. C'est un moyen de pallier aux conséquences de ce genre de problème.
9. J'ai beau regarder dans le bouquin technique, mais c'est écrit en anglais !
10. Bref, il faut mieux que vous veniez le plus tôt possible.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. C'est un voyage d'étude sur les marchés à terme de matières premières dont Chicago a été la dernière étape. 2. Il a encore les oreilles remplies du brouhaha des séances de transactions. 3. C'est la vision de tous ces gens qui font des gestes incompréhensibles avec leurs mains. 4. Il a l'impression qu'il va le trouver bien calme. 5. Il lui dit qu'il a l'air d'un poisson dans l'eau au milieu de cet asile de fous. Acheter ou vendre à terme semble pour Georges un jeu d'enfant. 6. Non. Il aimerait bien que ce soit vrai. Mais il rappelle à Frédéric, sans plaisanter, que la gestion du risque – et particulièrement du risque financier – est une affaire risquée. 7. C'est que l'opération se fait toujours avec quelqu'un d'autre, un adversaire en quelque sorte, si on adopte un point de vue réaliste. 8. Elle la calcule en fonction de la probabilité ou de l'improbabilité du risque encouru. Elle espère naturellement en tirer profit. 9. Dans le premier cas, elle le fera pour garantir ses prix de production ; dans le second, pour maximiser ses bénéfices. Dans les deux cas, elle recherchera le taux de change qui lui est le plus favorable. 10. Il n'est pas de faire du profit, mais d'éviter ou de réduire une perte.

Quality control

1. On ne "s'excuse" pas tout seul. Mieux vaut dire : *je vous demande* (ou *je vous prie*) *de m'excuser*. 2. Double sujet : *Jérôme m'a dit...* 3. Oubli du "ne" dans la négation : *ce n'est pas...* 4. "Ceci" concerne ce qui va être dit et non pas ce qui vient d'être dit : *cela dit, ...* 5. Double sujet, bien sûr, et aussi deux personnes différentes ("on" et "nous") : *Nous avons contrôlé...* 6. Faute de pronom : *Je me demande bien ce qu'il...* 7. Faute de pronom à nouveau. On dit "avoir besoin de...", donc : *Ce dont on a besoin...* 8. Mieux vaut dire : *pallier les conséquences...* 9. Le mot "bouquin" est argotique : *le livre...* 10. *Il vaut mieux* et non pas "faut mieux".

CHAPITRE 29

Application

Complete the following text using the ten words proposed below. (Some agreements may be necessary).

actif, blé, climatique, comptant, énergie, instabilité, investisseur, obligation, précieux, spéculatif.

Les marchés de matières de base connaissent aujourd'hui une forte activité, en partie d'origine (1.). Certains grands (2.) considèrent ces matières comme une forme d'(3.) financiers au même titre que les investissements en (4.) ou en actions. On distingue plusieurs catégories de produits parmi lesquelles l'(5.) (pétrole, gaz), les métaux de base (aluminium, cuivre), les métaux (6.) (or, platine), les produits alimentaires ([7.], soja). La forte volatilité de ces marchés est due à plusieurs facteurs : variété des cotations possibles, au (8.) ou à terme, prévisions (9.) défavorables ou menaces d'(10.) dans les pays producteurs.

Application

1. spéculative
2. investisseurs
3. actifs
4. obligations
5. énergie
6. précieux
7. blé
8. comptant
9. climatiques
10. instabilité

L'écologie incontournable

Pour répondre aux besoins de ses marchés de produits frais en pleine croissance en Europe de l'Est et en Scandinavie, Géral a décidé d'augmenter sa capacité de production en agrandissant son usine de Vendée. Les associations de défense de l'environnement s'insurgent contre ce projet et menacent de traîner la société en justice.

La direction générale a trouvé la situation suffisamment sérieuse pour envoyer Félix Chapet, un de ses membres, en mission d'information auprès du directeur de l'usine, Pierre Dubois. (1)(2)

1. **Pierre Dubois :** Merci d'être venu aussi rapidement. La situation est devenue si tendue que j'apprécie la présence d'un représentant du siège.
2. **Félix Chapet :** J'ai pris le premier train... Selon toute apparence votre projet ne viole aucun règlement d'urbanisme. (3)
3. **Pierre Dubois :** Absolument pas ! Mais l'opération d'agrandissement de nos installations actuelles exige que nous mordions sur un peu plus d'un hectare de terrain boisé en bordure de rivière. Bien que notre extension permette la création d'emplois dont nous avons un besoin urgent, elle déclenche des réactions passionnées de la part des écolos non seulement à l'échelon local, mais aussi d'un bout à l'autre du département. Ils ont constitué un comité de défense du marais Poitevin, et ils demandent à leurs militants, nombreux dans cette région, d'appuyer leur campagne. (4)(5)(6)
4. **Félix Chapet :** Ça ne m'étonne pas. L'écologie est devenue une affaire politique. Nous avons été confrontés au même problème en Allemagne sur un nouveau site de construction. Le vote des verts y est d'un grand poids.

NOTES

(1) **produits frais :** see Chapter 15, Note 12.

(2) **Vendée :** French *département* on the Atlantic coast, part of the region *Pays de Loire*.

There's no ignoring the environment

In order to meet the requirements of its fast-growing markets for dairy products in Eastern Europe and Scandinavia, Géal has decided to increase its production capacity by enlarging its factory in Vendée. The local conservationist associations are up in arms against the project and are threatening to take the company to court.

General Management felt that the situation was sufficiently serious to dispatch Félix Chapet, one of its members, to find out what was going on from the Plant Manager, Pierre Dubois.

1. **Pierre Dubois:** Thanks for coming so quickly. The situation has become so tense that I appreciate the presence of a representative from corporate headquarters.
2. **Félix Chapet:** I caught the first train... To all appearances your project doesn't break any town-planning regulations.
3. **Pierre Dubois:** Absolutely not! But in the process of enlarging our current facilities, we will have to cut into about three acres of wooded land alongside the river. Even though our extension will enable the creation of urgently-needed jobs, it's triggering off passionate reactions from the greens, not only at local level, but right across the *département*. They've set up a committee for the defence of the Poitevin marshlands, and they're asking their members – and there are plenty of them in the region – to support their campaign.
4. **Félix Chapet:** I'm not surprised. Ecology has become a political matter. We came up against the same problem in Germany on a new construction site. The greens' vote carries a lot of weight there.

NOTES (suite)

- (3) **règlement(s) d'urbanisme** : town-planning, zoning regulation. Regulations governing construction standards for housing and commercial and industrial activities.
- (4) **mordions sur** : *mordre sur* : to encroach on, to cut into. Literally *mordre* means "to bite".
- (5) **écologes** : familiar (diminutive) for *écologistes*. Also *Verts* (Greens).
- (6) **marais Poitevin** : regional (natural) park straddling the *départements* of Vendée and Charente-Maritime (to the south). Also called "green Venice".

CHAPITRE 30

5. **Pierre Dubois** : L'ennui est que nos adversaires ont touché ici une corde sensible. Ils ne se contentent plus de défiler devant notre usine en nous traitant de tous les noms. Ils nous menacent d'un procès. Et, plus grave encore, ils appellent au boycott de nos produits dans toute la région. (7)
6. **Félix Chapet** : Grands dieux ! On dirait que nous rejetons des déchets toxiques dans les égouts de la ville ! Croyez-vous que cela pourrait avoir de sérieuses répercussions pour nous ?
7. **Pierre Dubois** : En vérité, je ne m'inquiète pas tellement des effets de ce conflit sur les ventes. Nous fabriquons toute une gamme de produits, dont certains sont vendus sous la propre marque des distributeurs. En outre, le marché régional est marginal pour nous.
8. **Félix Chapet** : C'est exact. Ce que nous pourrions redouter le plus, c'est le préjudice causé à notre réputation. Jusqu'à maintenant, les sondages d'opinion sur l'image des entreprises nous ont placés en tête de notre secteur, pas seulement en termes de qualité, mais également d'actions d'intérêt général. La fondation Géal est très active dans le domaine de la santé et des œuvres humanitaires.
9. **Pierre Dubois** : Il y a moins d'un an, la fondation a financé une exposition d'art et d'artisanat local.
10. **Félix Chapet** : Je m'en souviens. Notre président était là pour le vernissage. Écoutez ! Il nous faut agir vite avant que la situation ne nous échappe complètement. Demandez à votre secrétaire d'appeler le siège et de nous passer Anne Thibaud. Ses états de service prouvent qu'elle a été très efficace pour résoudre les conflits quand elle travaillait aux ressources humaines. J'ai déjà eu l'occasion de constater son sens de l'initiative et son efficacité.

(Quelques minutes plus tard)

11. **Félix Chapet** : Bonjour Anne, ici Félix Chapet. Je vous appelle de Vendée.

5. **Pierre Dubois:** The problem is that our opponents have struck a sensitive chord here. They are no longer content with marching past our plant calling us names. They are threatening us with legal action. And, what's even more serious, they're calling for a region-wide boycott of our products.
 6. **Félix Chapet:** Good heavens! You'd think we were discharging toxic waste into the city sewage system! Do you think there might be serious repercussions for us?
 7. **Pierre Dubois:** To be honest, I'm not so much concerned about the effects of this dispute on sales. We manufacture a whole range of products, some of which are sold under the distributors' own brand names. Besides, the regional market is not very important for us.
 8. **Félix Chapet:** That's true. What we could fear most, is the damage inflicted upon our reputation. Until now, opinion polls on corporate image have placed us top in our industry, not only in terms of quality, but also of community service. The Géal Foundation is very active in public health and humanitarian actions.
 9. **Pierre Dubois:** Less than a year ago, the Foundation financed an exhibition of local arts and crafts.
 10. **Félix Chapet:** I remember. Our Chairman attended the opening! Listen, we must act quickly before the whole thing gets out of control. Have your secretary call company headquarters and put us through to Anne Thibaud. Her record proves that she was very effective in solving disputes when she worked in Human Resources. I've already had the chance to take note of her sense of initiative and her effectiveness.
- (A few minutes later)*
11. **Félix Chapet:** Hello, Anne. Félix Chapet, here. I'm calling you from Vendée.

NOTES (suite)

- (7) **procès** : (law)suit, trial. *Faire un procès (à)* : to take legal action (against), to sue.

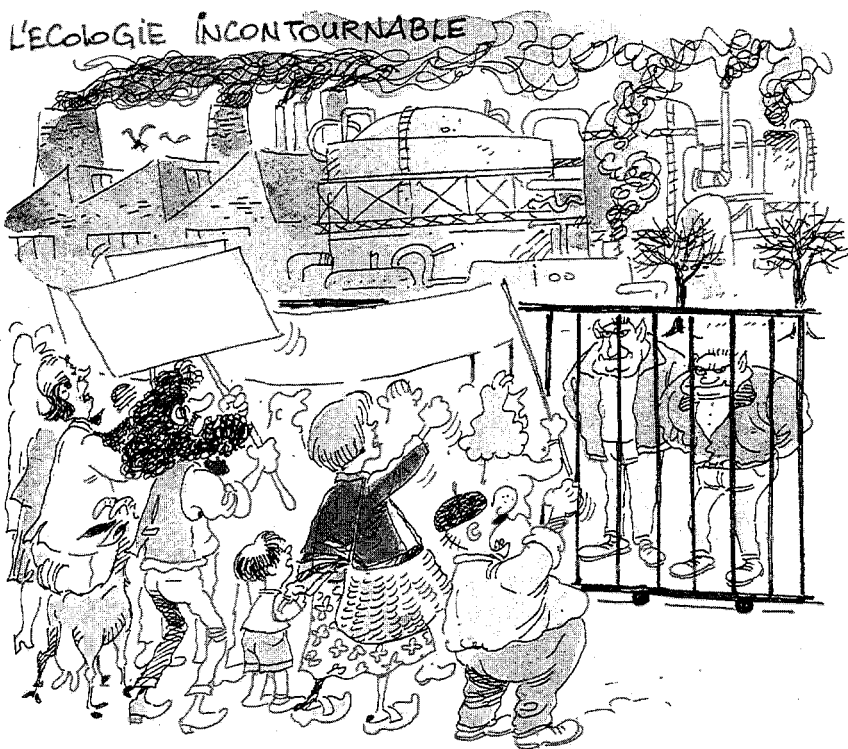
CHAPITRE 30

- 12. Anne :** Bonjour monsieur ! Je ne savais pas que vous étiez en vacances !
- 13. Félix Chapet :** Très drôle ! Nous avons un problème ici, et vos dons de négociatrice nous seraient très utiles. Pouvez-vous venir tout de suite ? Nous nous occuperons des réservations d'hôtel. Je vous mettrai au courant sur place. Libérez-vous au moins jusqu'à la fin de la semaine.
- 14. Anne :** Si j'ai bien compris, c'est un pompier volant qu'il vous faut. Je viendrai en voiture pour gagner du temps. J'en connais un qui ne va pas être content. Nous avons des places pour l'opéra demain soir...

La France a été fortement marquée par une longue tradition de centralisation, de rigidité hiérarchique et de respect individuel pour l'autorité. Combien de temps cette tradition résistera-t-elle aux assauts conjugués de la "mondialisation" de l'économie et des (r)évolutions technologiques ?

CHAPTER 30

12. **Anne:** Hello, sir! I didn't know you were on vacation.
13. **Félix Chapet:** Very amusing! We have a problem here, and your skills as a negotiator would come in very useful. Can you come right away? We'll take care of hotel reservations. I'll put you in the picture when you get here. Make sure you're free at least until the end of the week.
14. **Anne:** If I understand correctly, what you need is a flying fire-fighter. I'll come by car to save time. I know someone who's not going to be very pleased. We had tickets for the opera tomorrow evening...



Lettre de félicitations

Génal France

Société anonyme au capital de 50 000 000 F

Siège social : Tour Aquitaine

92180 Paris-La Défense Cedex

La Direction générale

Paris, le 14 Mai 199.

Mademoiselle Anne Thibaud
Direction du marketing

Chère Mademoiselle,

Je viens de recevoir le rapport de M. Chapet sur votre mission en Vendée. Je lui sais gré d'avoir pensé à tirer parti de votre expérience aux ressources humaines. Et je vous suis particulièrement reconnaissant d'avoir accepté, sans préavis aucun, de prendre en main cette délicate situation.

Des deux côtés de la table de négociations, chacun a été impressionné par votre calme détermination à trouver une solution qui recueille une adhésion unanime, sans que l'une ou l'autre des parties ait l'impression de perdre la face.

Votre suggestion de faire appel à un expert extérieur – en l'occurrence un architecte paysagiste – chargé de proposer un nouveau plan d'aménagement qui permette d'intégrer un plus grand nombre d'arbres dans le site, a ouvert la voie au règlement de cet épineux conflit.

Sur vos conseils, j'ai informé le président du comité de défense du marais Poitevin que nous prendrions à notre compte la plantation d'arbres dans la zone urbaine, en remplacement de ceux qui n'auraient pas pu être épargnés, sous réserve de l'acceptation des autorités municipales.

Une fois de plus, je tiens à vous exprimer au nom de la société et au mien notre gratitude pour la rapidité et l'efficacité de votre intervention.

Veuillez agréer, Mademoiselle, l'assurance de ma considération distinguée.

Robert Dumas
Directeur général



Green,... with envy

It is true, as we see in this chapter, that firms today cannot afford to ignore the environment. To do so is always bad for corporate image, while the risk of more immediately tangible effects, such as the boycotting of a company's products, can never be discounted (*négligé, écarté*). But it is also true, as Félix Chapet remarks, that the ecologist (or green) vote carries less weight in France than in Germany.

The German political party, *die Grünen*, can boast a total of more than 40,000 members (*adhérents*) and has been represented in the *Bundestag* since 1983 (except for the period 1990-94). In France, where the first ecologist to stand for president did so in 1974, the situation is more fragile. Three rival parties try to woo (*séduire*) the ecologically-minded at election time.

The biggest, the *Confédération écologiste – Parti écologiste*, usually referred to simply as *les Verts*, has only 6,000 members and has, since 1995, been allied to the parties of the left (*la gauche*). This enabled the Greens to win their first seats (*sièges*) – eight in total – in French parliament (*l'Assemblée nationale*) in June 1997. Their leader, Dominique Voynet, also became Minister for the Environment at this time. *Génération écologie* was founded in 1990 (3,700 members) and the *Mouvement écologiste indépendant* in 1994.

The relatively small number of party members may be a result of this lack of union. What is certain, however, is that the two factors, taken together, can explain the French ecologists' poor performance in elections compared with *die Grünen* in Germany. Small wonder, then, that France lags behind (*est à la traîne*) its neighbour, when it comes to public awareness (*prise de conscience*) of environmental issues (*questions*).

CHAPITRE 30

EXERCICES

Compréhension



1. Qu'est-ce qui a motivé la décision de Géal d'agrandir son usine de Vendée ?
2. La direction générale s'inquiète-t-elle des menaces des associations de défense de l'environnement ?
3. Qu'est-ce qui provoque des réactions si passionnées de la part des écolos ?
4. Cette affaire reste-t-elle limitée à l'échelon local ?
5. Est-ce la première fois que Géal a dû faire face à l'opposition des écologistes ?
6. Pierre Dubois, le directeur de l'usine, est-il surtout préoccupé par la menace d'un procès ?
7. Et pourtant il ne s'inquiète pas tellement des différentes répercussions du boycott sur les ventes. Pourquoi ?
8. Finalement, qu'est-ce qui serait le plus à craindre dans toute cette affaire ?
9. En dehors de la qualité des produits fabriqués, qu'est-ce qui peut contribuer à donner une bonne image à une entreprise ?
10. Pourquoi M. Chapet décide-t-il de faire intervenir Anne ?

Expressions "colorées"

In this chapter, much is said about the Greens (or les Verts). Colours are often figuratively associated with certain qualities or characteristics, giving rise to some interesting idiomatic expressions.

Fill in the blanks in the sentences below with one of the following colours, without forgetting the necessary agreements.

blanc, bleu, jaune, noir, rose, rouge, vert

1. Le patron s'est fâché tout (.....) en apprenant les mauvais résultats.
2. Nous allons faire disparaître ce défaut. Notre client n'y verra que du (.....) !
3. J'attends le feu (.....) de la direction générale pour lancer ce nouveau produit.
4. Puisque vous n'avez pas écouté mon avertissement, je vais vous l'écrire (.....) sur (.....) !
5. Les produits (.....) coûtent peut-être plus cher, mais ils sont toujours de meilleure qualité.
6. Notre balance commerciale est dans le (.....) pour le troisième mois consécutif.
7. Le Directeur marketing a ri (.....) lorsqu'il a compris qu'on se moquait de lui !
8. Anne s'attend à passer quelques nuits (.....) pour pouvoir finir son étude à temps.
9. Le gouvernement s'inquiète de la montée du travail au (.....).
10. Les comptables sont pessimistes de nature ! Ils ne voient jamais tout en (.....) !

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Géal a besoin d'augmenter sa capacité de production pour répondre aux besoins de ses marchés de produits frais, en pleine croissance en Europe de l'Est et en Scandinavie. 2. Oui. Elle a même trouvé la situation suffisamment sérieuse pour envoyer un de ses membres en mission d'information auprès du directeur de l'usine. 3. L'opération d'agrandissement va mordre sur un peu plus d'un hectare de terrain boisé en bordure de rivière, ce qui va imposer d'abattre des arbres et risquera peut-être de polluer l'eau. 4. Non. Elle concerne maintenant tout le département et même au-delà puisque les écologistes ont constitué un comité de défense du marais Poitevin qui s'étend sur deux départements. 5. Non. La société a été confrontée au même problème en Allemagne sur un nouveau site de construction. 6. Non. Ce qui le préoccupe beaucoup plus, c'est l'appel au boycott des produits Géal dans toute la région. 7. Parce que l'usine fabrique toute une gamme de produits dont certains sont vendus sous la propre marque des distributeurs. En outre, le marché régional reste marginal. 8. C'est le préjudice causé à la réputation de Géal dont l'image de marque est la meilleure de son secteur. 9. Ce sont toutes les actions qu'elle mène dans le domaine de la santé, de l'humanitaire, de l'art et de l'artisanat. 10. Parce qu'il a déjà eu l'occasion de constater son sens de l'initiative et son efficacité pour résoudre les conflits.

"Colourful" expressions

1. rouge (se fâcher tout rouge : *to go through the roof*) 2. bleu (n'y voir que du bleu : *not to see the difference*) 3. vert (le feu vert : *the go-ahead, the green light*) 4. noir, blanc (écrire noir sur blanc : *to put in black and white*) 5. verts (produit vert : *environmentally-friendly product*) 6. rouge (être dans le rouge : *to be in the red*) 7. jaune (rire jaune : *to laugh in an embarrassed, forced way*) 8. blanches (nuit blanche : *sleepless night*) 9. noir (travail au noir : *moonlighting*) 10. rose (voir tout en rose : *to see everything through rose-coloured glasses*).

CHAPITRE 30

Révision de vocabulaire (Chapitres 21-30)

Complete the following sentences. More than one word may be necessary for certain blanks.

1. Dans une hiérarchie, un supérieur a sous ses ordres des (.....) et non des inférieurs.
2. Compte tenu de l'extrême volatilité du marché des devises, le métier de (.....) n'est pas de tout repos.
3. Les gros actionnaires d'une société n'aiment pas jouer le rôle de simples (.....).
4. On trouve dans le (.....) toutes les caractéristiques que doit présenter un produit, à l'étude ou en cours de réalisation.
5. Donner (.....) à quelqu'un signifie lui accorder tous pouvoirs de décision.
6. Plutôt que de leur faire un (.....), il vaudrait mieux chercher une solution négociée.
7. On appelle (.....) des valeurs mobilières, actions ou obligations, qui offrent toutes les garanties de sécurité aux investisseurs.
8. Un important arsenal juridique permet de protéger les consommateurs de la publicité (.....).
9. Les coûts indirects ou (.....) doivent être répartis sur l'ensemble des activités d'une entreprise.
10. Pour désigner la répartition de certaines dépenses entre différents comptes, on utilise le mot (.....).

Vocabulary revision

1. subordonnés
2. cambiste
3. figurants
4. cahier des charges
5. carte blanche
6. procès
7. valeurs de père de famille
8. mensongère
9. frais généraux
10. ventilation

Le verdict du marché

Nous retrouvons Frédéric à Lausanne dans le bureau de M. Larue.

1. **M. Larue** : J'ai lu avec beaucoup d'intérêt votre rapport détaillé sur la mission que nous vous avons confiée.
J'apprécie votre approche directe. Vous ne tournez pas autour du pot, mais allez droit au but, sans vous embarrasser de considérations inutiles ou secondaires. Vous n'avez pas hésité à sortir du cadre de votre enquête, quand cela vous semblait indispensable. Vous êtes ce que j'appelle un fonceur. (1)(2)
2. **Frédéric** : Je n'ai fait que mon métier, monsieur. J'ai découvert dès le départ qu'un responsable export doit faire la guerre sur plusieurs fronts à la fois. Notre cible ultime est le consommateur ou la consommatrice individuels. Pourtant, nos principaux contacts sont avec les réseaux de production ou de distribution dans chacun des pays de notre zone. (3)
3. **M. Larue** : Trouvez-vous leurs préoccupations tellement différentes de celles du consommateur moyen ?
4. **Frédéric** : La comparaison n'est pas facile. Néanmoins, tous désirent le meilleur produit au prix le plus bas.
5. **M. Larue** (*légèrement pompeux*) : C'est précisément le but que cherche à atteindre notre société. Au niveau production nos tests de contrôle sont extrêmement rigoureux.
Parallèlement, nous faisons un effort permanent pour améliorer la productivité. Notre objectif déclaré est la fabrication zéro-défaut ! (4)
6. **Frédéric** : D'accord. Mais il y a eu quelques ratés... (5)

Don't forget the market

We meet Frédéric again in Lausanne, in Mr Larue's office.

1. **Mr Larue:** I've read with great interest your detailed report about the mission you were entrusted with. I appreciate your direct approach. You don't beat about the bush, but go straight to the point, without worrying about futile or secondary considerations. You didn't hesitate to step outside the framework of your enquiry, when you deemed it absolutely necessary. You are what I would call a go-getter.
2. **Frédéric:** I only did my job, sir. I discovered from the beginning that an export manager must wage war on several fronts at the same time. Our ultimate target is the individual consumer, male or female. However, our contacts are mainly with the production or distribution networks in each of the countries in our area.
3. **Mr Larue:** Do you find their concerns that much different from those of the ordinary consumer?
4. **Frédéric:** It's not easy to make comparisons. However, they all want the best product at the lowest price.
5. **Mr Larue** (*a little pompously*): That's precisely the goal our Company sets out to achieve. At the production level, our quality-control tests are extremely rigorous. At the same time, we are constantly making efforts to improve productivity. Our avowed objective is total quality management!
6. **Frédéric:** OK. But there have been a few hitches...

NOTES

- (1) **la mission** : see Chapter 26, Sentence 5.
- (2) **fonceur** : (familiar) go-getter; dynamic, go-ahead person, not afraid of taking risks; (feminine: *fonceuse*). From the verb *foncer* : to go fast, to rush.
- (3) **notre zone** : the countries of Eastern Europe.
- (4) **fabrication zéro-défaut** : total quality management (TQM). The sum of activities which contribute to getting quality goods and services into the marketplace to satisfy customers.
- (5) **ratés** : here, hitches, minor problems. From the verb *rater* : to miss, to misfire. Note that when *raté* is used for a person, the translation would be "failure".

CHAPITRE 31

7. **M. Larue** (*lui coupant la parole*) : Vous n'ignorez pas que des engagements à long terme sur les différents marchés des denrées garantissent notre approvisionnement en matières premières à prix stables. Quant à nos ressources financières et à nos bénéfices, ils sont protégés au moyen de contrats à terme dans les différentes devises d'exploitation. (6)
8. **Frédéric** (*timidement*) : Nos concurrents n'agissent pas autrement...
9. **M. Larue** (*catégorique*) : C'est vrai. Alors nous devons faire encore mieux !
10. **Frédéric** (*d'un ton plus assuré*) : Vous conviendrez avec moi que le fermier polonais ou l'ouvrier tchèque se fichent pas mal de la hausse ou de la baisse des marchés à terme. Et ce que veulent les distributeurs, c'est la rapidité et la ponctualité dans la livraison des commandes. Je suis bien placé pour le savoir. (7)(8)
11. **M. Larue** : Ça, c'est le travail des directions régionales. Le siège ne peut être tenu pour responsable de tout !
12. **Frédéric** : Ce n'est pas ce que je voulais dire... (*Changeant de sujet*) La plupart des récriminations portent sur les emballages défectueux ou mal conçus. Je sais bien que certaines de ces récriminations ont trait à des points de détail, comme des tirettes qui résistent ou du papier d'emballage à l'arête coupante.
13. **M. Larue** : Vous avez effectivement mentionné ces défauts dans votre rapport. J'ai déjà transmis l'information à nos chercheurs. Ils ont promis d'apporter des solutions satisfaisantes à ces problèmes que vous n'avez pas été le seul à soulever.

7. **Mr Larue** (*cutting him off*): You do know that long-term contracts on the various commodities markets guarantee our supply of raw materials at stable prices. As for our financial resources and our profits, they are protected by means of futures contracts in our different operating currencies.
8. **Frédéric** (*diffidently*): Our competitors act in the same way...
9. **Mr Larue** (*with firmness*): That's true. So we must do even better!
10. **Frédéric** (*with more confidence*): You will agree with me that the Polish farmer or the Czech worker couldn't care less about the ups and downs of the futures markets. And what the distributors want is speed and punctuality in the delivery of their orders. I can speak from experience!
11. **Mr Larue**: That's the work of the regional offices. Headquarters can't be held responsible for everything!
12. **Frédéric**: That's not what I meant to say... (*Changing subjects*) Most of the complaints are about faulty or badly designed packaging. I know very well that some of those recriminations concern small details, like tabs that don't pull easily enough or wrapping paper with cutting edges.
13. **Mr Larue**: You did mention these defects in your report. I have already passed on this information to our R&D people. They have promised to find satisfactory solutions to these problems you were not the only one to raise.

NOTES (suite)

- (6) **(devises) d'exploitation** : (currencies) in which the company carries on its activities.
Cf. *revenu d'e.* : operating income; *budget d'e.* : operating budget.
- (7) **se fichent pas mal** : (familiar) couldn't care less. From the verb (*se*) *ficher*, found in many colloquial expressions: *fiche le camp*, get out of here; *fiche-moi la paix*, leave me alone.
- (8) **Je suis bien placé pour le savoir** : See Chapter 9, Dialogue.

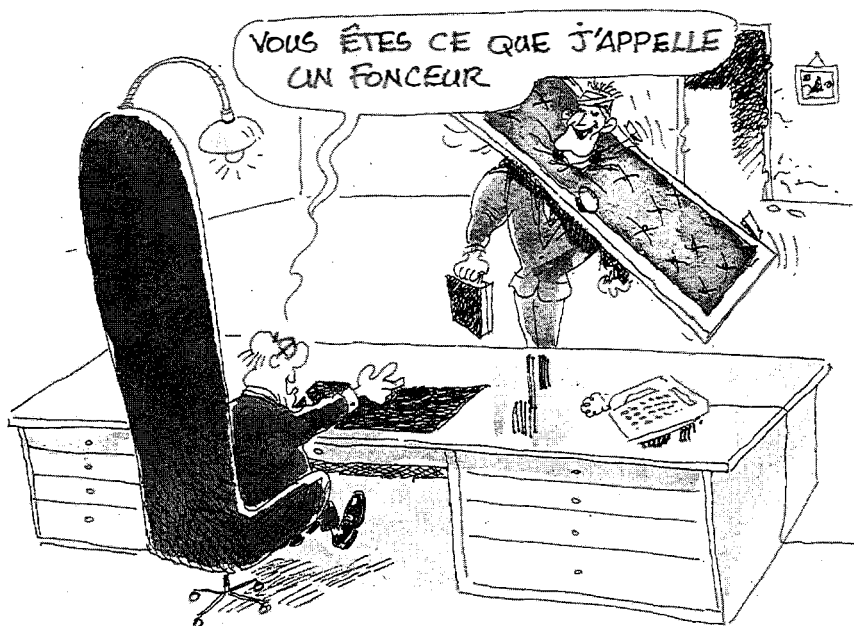
CHAPITRE 31

14. **Frédéric** : Je vous suis reconnaissant de votre soutien. Peut-être suis-je de plus en plus obsédé par notre image de marque. Je m'inquiète de tous les incidents, même les plus insignifiants, qui pourraient la ternir dans une partie du monde où nous devons faire face à une rude concurrence.
15. **M. Larue** : Je ne vous en blâme pas, bien au contraire. Quelques-unes de nos marques ont une notoriété mondiale, même si elles ne sont pas toujours associées au nom de notre société dans l'esprit du client. Elles représentent le plus précieux de nos biens incorporels. Au fait, la protection de l'image de marque sera un des thèmes au Salon international de l'alimentation qui se tiendra dans trois semaines. Nous nous y retrouverons probablement. (9)
16. **Frédéric** (*marquant une légère hésitation*) : Je n'en suis pas tout à fait sûr. Mon agenda est déjà bien rempli pour cette période. Si je ne peux pas y aller, j'enverrai mon assistant. Il suit de près mes dossiers. Ça lui donnera l'occasion de nouer des contacts personnels. C'est aussi un bon moyen de le responsabiliser et de le récompenser.

NOTES (suite)

- (9) **biens incorporels** : intangible property or goods; elements composing the intangible assets, ie, anything which has no actual physical existence, such as [registered] brands, trademarks (*marques [déposées]*) ; patents (*brevets*) ; manufacturing processes (*procédés de fabrication*). As opposed to *actif(s) corporel(s)* (tangible assets), all the physical goods which make up the production tools and plant.

14. **Frédéric:** I am grateful to you for your support. Perhaps I'm becoming obsessed with our brand image. I worry about any incident, even the most insignificant, which might tarnish it in a part of the world where we have to face tough competition.
15. **Mr Larue:** I'm not blaming you for it. Quite the contrary. Some of our brands are well known throughout the world, even if they are not always associated with the name of our Company in the customer's mind. They represent the most valuable of our intangible assets... By the way, protecting one's brand image will be one of the themes at the International Food Trade Fair which will be held in three weeks' time. We'll probably see one another there.
16. **Frédéric (hesitating slightly):** I'm not absolutely certain. My diary is already well filled up for that period. If I can't go, I'll send my assistant. He follows my dossiers very closely. It will give him the opportunity to make some personal contacts. It's also a good way to give him a sense of responsibility and reward him.



Le contrôle de la publicité

En France comme ailleurs, il n'est pas possible de dire, de montrer ou de faire n'importe quoi pour vendre un produit. Il y a bien sûr, les nombreuses lois, mais dans un domaine aussi créatif que la publicité, il n'est pas toujours facile de savoir si telle ou telle idée n'enfreint pas la législation ; souvent, tout est dans l'interprétation. Qu'est-ce qu'une image contraire à la décence, par exemple ? Ce qui paraît anodin aux yeux de beaucoup peut choquer les sensibilités de certaines personnes ou tranches de la population.

Ce rôle de consultation *a priori* incombe au **Bureau de vérification de la publicité (BVP)**. Fondé en 1935 comme association à but non lucratif, il regroupe 1 100 adhérents (organisations professionnelles, annonceurs, agences de publicité, supports et régies). En plus de la mission déjà évoquée, on peut en citer une deuxième, qui est le contrôle après diffusion du message publicitaire. Le BVP prend toute mesure qui lui semble nécessaire pour faire cesser les manquements à la législation et à l'autodiscipline. En 1995, sur presque 20 000 campagnes qui lui ont été soumises, il a donné son feu vert à 90% d'entre elles, a demandé des modifications mineures à 5% des autres et a déconseillé la diffusion du reste.

Certains reprocheraient, sans doute, au BVP d'avoir contribué à créer un style un peu insipide où "tout le monde est beau, tout le monde est gentil", comme on dit. Ce qu'on pourrait appeler, en fait, le "publicitairement correct" ! D'autres déploieraient l'image de la femme, souvent montrée entièrement nue, que la publicité continue de véhiculer, malgré les contrôles du BVP. Ce dernier se contente certainement de refléter les tendances de la société française en général. Après tout, peu d'hommes se plaindront de voir ces créatures de rêve, même si elles ne sont pas justifiées par le produit lui-même. Et les femmes françaises peuvent se consoler maintenant en regardant les beaux hommes nus qui apparaissent de plus en plus fréquemment dans la publicité !

Comme dans beaucoup d'autres domaines, le meilleur contrôle qui puisse exister reste l'autodiscipline. Les annonceurs ne sont pas masochistes, encore moins suicidaires ! Ils savent très bien qu'une publicité qui choque ou qui crée le scandale peut faire beaucoup de mal à l'image d'une entreprise, et donc à son chiffre d'affaires.



Politics and advertising

As we saw in Chapter 23, *Point de Repère*, political parties are big consumers of opinion polls, which among other things, help them to forge their strategies for election campaigns. Advertising, another of the tools of the markete(e)r (in official French, *mercaticien*!), must also now be mastered by politicians. It can play an important – perhaps even determining – role in the success or failure of a campaign.

Advertising is perhaps never more important in French politics, than in presidential elections, when one man or woman is being “sold” to the entire French population. In 1981, for example, when Valéry Giscard d’Estaing was running (*se présentait*) for a second term (*un deuxième mandat*), his slogan “*Il faut un président à la France*” (“France needs a president”) was disastrous, and justifiably caused the French to wonder what they had had for the past seven years! It was François Mitterrand, with his clever “*La force tranquille*” who actually won the election. His slogan, easy to understand, more difficult to translate (“Quiet strength”[?]), was thought up by Jacques Séguéla of the RSCG agency, now called Euro-RSCG France.

After the excesses of the 80s, the Sapin law (*relative à la prévention de la corruption et à la moralisation et la transparence politiques et économiques*) which came into effect (*est entrée en vigueur*) on 31st March 1993. Its principal objective was to regulate the financing of election campaigns. Because of the numerous constraints and restrictions it introduced into the dealings between political parties and advertising agencies, it has been estimated by the accounting firm, Arthur Andersen, that agencies’ operating profits fell by 50%!

CHAPITRE 31

EXERCICES

Compréhension



1. Que veut dire M. Larue quand il décrit Frédéric comme un fonceur ? 2. Quelle a été la première découverte de Frédéric en tant que responsable export ? 3. De quels fronts s'agit-il exactement ? 4. Quel est, d'après Frédéric, le dénominateur commun entre consommateurs et réseaux de production et de distribution ? 5. Frédéric semble accueillir avec un certain scepticisme la déclaration de M. Larue sur la fabrication zéro-défaut. Pourquoi ? 6. M. Larue est particulièrement satisfait de la façon dont la société gère les risques de fluctuation de matières premières et de change. Qu'est-ce qui vous fait croire que Frédéric n'est pas convaincu par ses arguments ? 7. Quelle remarque de bon sens Frédéric fait-il à propos du fermier polonais ou de l'ouvrier tchèque ? 8. Quant aux distributeurs, quel est leur souci principal ? 9. Sur quoi portent la plupart des récriminations des clients ? 10. Si Frédéric ne peut pas aller lui-même au Salon International de l'Alimentation, qui enverra-t-il à sa place ?

Traduction (Chapitres 29-31)

1. Georges found the Air France flight much less stressful than the hubbub of the commodities futures markets in Chicago. 2. A trader in currency exchange contracts needs to be lucky, but his luck may not last! 3. In order to minimise the possibility of loss, a company can resort to sophisticated techniques like hedging. 4. The conservationist associations are up in arms against Géal's project, which threatens some wooded land alongside the river. 5. The greens carry a lot of weight in Germany; it would be very serious if they called for a nationwide boycott there. 6. I'm much more concerned about the effects on our brand image than about the repercussions on sales. 7. A go-getter doesn't beat about the bush, especially if he has to wage war on several fronts at the same time. 8. A company's goal must be to improve quality constantly, but there will always be hitches. 9. The R&D people can't be held responsible for every incident, but it's up to them to find satisfactory solutions. 10. Some of our brands are well known in Poland, even if they're not always associated with our company.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Il veut dire que Frédéric ne tourne pas autour du pot mais qu'il va droit au but sans s'embarrasser de considérations inutiles ou secondaires. 2. C'est qu'un responsable export doit faire la guerre sur plusieurs fronts à la fois. 3. Il y a d'abord la cible ultime, le consommateur ou la consommatrice individuels. Et puis il y a les réseaux de production ou de distribution qui se trouvent dans la zone d'activité du responsable export. 4. Tous désirent le meilleur produit au prix le plus bas. 5. Frédéric travaille sur le terrain. Il sait qu'il peut y avoir quelques ratés malgré la rigueur de tous les contrôles. 6. Bien que timidement, il lui répond que les concurrents de Géal n'agissent pas autrement. 7. L'un et l'autre se fichent pas mal de la hausse ou de la baisse des marchés à terme. 8. C'est la rapidité et la ponctualité dans la livraison des commandes. Frédéric est bien placé pour le savoir. 9. Elles portent sur les emballages défectueux ou mal conçus. 10. Il y enverra son assistant qui suit de près ses dossiers. Cela lui donnera l'occasion de nouer des contacts personnels. Ce sera aussi un bon moyen de le responsabiliser et de le récompenser.

Translation

1. Georges a trouvé le vol Air France beaucoup moins stressant que le brouhaha des marchés à terme de matières premières de Chicago. 2. Un cambiste a besoin d'avoir la main heureuse, mais sa chance ne durera peut-être pas ! 3. Pour minimiser la possibilité de perte, une entreprise peut avoir recours à des techniques sophistiquées comme le "hedging". 4. Les associations de défense de l'environnement s'insurgent contre le projet de Géal qui menace de mordre sur du terrain boisé en bordure de rivière. 5. Les verts / écolos sont d'un grand poids en Allemagne ; ce serait très grave s'ils y appelaient au boycott dans tout le pays. 6. Je m'inquiète beaucoup plus des effets sur notre image de marque que des répercussions sur les ventes. 7. Un fonceur ne tourne pas autour du pot, surtout s'il doit faire la guerre sur plusieurs fronts à la fois. 8. Le but d'une entreprise doit être l'amélioration permanente de la qualité, mais il y aura toujours des ratés. 9. Les chercheurs ne peuvent pas être tenus responsables de tous les incidents, mais ils doivent y apporter des solutions satisfaisantes. 10. Quelques-unes de nos marques ont une notoriété en Pologne, même si elles ne sont pas toujours associées à notre société.

CHAPITRE 31

Application

The tools of speech: Frédéric has just made a brief oral presentation to the members of his sales force.

Complete his text with words or expressions from the following list:

à vous de parler, faire le point, je me permets, malgré, incombe, tout d'abord, il était important, dans l'ensemble, sans vous, pourtant, en effet, dans les plus brefs délais, auxquelles, quoi faire, totale franchise.

Mes ami(e)s, je voudrais (1.) vous remercier d'être tous présents (2.) le préavis très court qui vous a été donné.

(3.) que nous nous rencontrions rapidement pour (4.) sur les derniers chiffres de ventes connus. (5.), s'ils sont satisfaisants (6.), ils laissent (7.) apparaître quelques faiblesses (8.) nous devons remédier (9.).

À vous de me fournir des explications dans un esprit de (10.). Nous verrons alors (11.).

(12.) de vous rappeler qu'il nous (13.) de faire mieux que nos concurrents.

(14.) rien n'est possible. Et maintenant (15.).

Application

1. tout d'abord
2. malgré
3. Il était important
4. faire le point
5. En effet
6. dans l'ensemble
7. pourtant
8. auxquelles
9. dans les plus brefs délais
10. totale franchise
11. quoi faire
12. Je me permets
13. incombe
14. Sans vous
15. à vous de parler

En dernière analyse, le meilleur produit est celui qui parvient à assurer sa survie sur le marché.

Stratégie internationale

Quelques mois ont passé. Anne est au téléphone avec son amie et ancienne condisciple Sophie. (1)

1. **Anne** : Allô Sophie ! Ici Anne. Excuse-moi de ne pas t'avoir appelée plus tôt. Je mène une vie de dingue qui ne me laisse guère de temps à consacrer à mes amis. (2)
2. **Sophie** : Je sais ce que c'est. Ma petite société de communication m'absorbe totalement. Enfin, ça a l'air de marcher.
3. **Anne** : J'en suis heureuse pour toi. C'est bien ce que tu souhaitais. Quant à moi, je reviens de mon deuxième voyage au Québec en 6 semaines. J'ai eu l'occasion de rencontrer notre ami Pierre à Montréal. Il travaille pour une société d'investissement franco-canadienne et semble s'y plaire beaucoup. (3)
4. **Sophie** : Je sais. Il m'a longuement téléphoné pour me dire qu'il te trouvait très en forme..., et que tu étais devenue une redoutable femme d'affaires.
5. **Anne** : Il est lui-même très dynamique et entreprenant. Il m'a donné un sacré coup de main dans mon travail... (4)(5)
6. **Sophie** : Qui consistait en quoi, sans indiscrétion ?
7. **Anne** : Je faisais partie d'une équipe envoyée par le Groupe pour étudier diverses modalités de rapprochement avec une entreprise canadienne, acquisition, fusion, OPA amicale. Nous cherchons à renforcer notre présence sur le continent nord-américain pour remédier au déséquilibre de nos exportations provoqué par la mise en œuvre de l'ALENA. (6)(7)(8)(9)

NOTES

(1) **Sophie** : see Chapter 1, Dialogue.

(2) **dingue** : familiar for *fou* (mad), with the connotation of "hectic" here.

(3) **Pierre** : see Chapter 1, Dialogue.

(4) **sacré** : word used to strengthen statements, in the context of both insults and admiration (as here). The French equivalent of "a hell of..." or "damned..."

International strategy

A few months have passed. Anne is on the telephone to Sophie, her friend and former fellow student.

1. **Anne:** Hello, Sophie! It's Anne. I'm sorry I haven't called before. I lead a crazy life which scarcely leaves me any time to devote to my friends.
2. **Sophie:** I know how it is. My little PR and communication firm keeps me fully occupied. Still it seems to be doing well.
3. **Anne:** I'm very happy for you. That is what you wanted. As for myself, I've just come back from my second trip to Quebec in six weeks. I had the chance to meet our friend Pierre in Montréal. He's working for a Franco-Canadian investment company and seems to be enjoying it a lot.
4. **Sophie:** I know. He made me a long phone call to tell me he found you in great form... and that you had become a formidable businesswoman.
5. **Anne:** He's very dynamic and enterprising himself. He really was very helpful to me in my work...
6. **Sophie:** What did your work consist of, if it's not indiscreet?
7. **Anne:** I was a member of a team sent over by the Group to study the various ways of joining forces with a Canadian firm: acquisition, merger, friendly takeover bid. We're trying to strengthen our position on the North American continent to remedy the instability in our exports caused by the implementation of NAFTA.

NOTES (suite)

- (5) **donné un (...) coup de main** : has given / gave / a hand, (has) lent a helping hand.
- (6) **acquisition** : acquisition. Financial operation in which one company gains control of another by acquiring all or part of its share capital. See Note 7.
- (7) **fusion** : merger. Operation in which two or several firms decide to merge their assets and their activities. *Fusionner* : to merge.
- (8) **OPA : offre publique d'achat**. Takeover bid. Operation in which one company, wishing to gain control (or strengthen its control) of another, makes a public proposal to buy its shares, before a given date and at a given price (generally higher than the quoted price [*cours officiel*]), provided that the desired number of shares (*titres*) is obtained. If the bid is made without the agreement of the target firm, we speak of a hostile takeover bid (*OPA hostile*). Otherwise, it is a friendly takeover bid (*OPA amicale*).
- (9) **ALÉNA : Accord de Libre-Échange Nord-Américain**. NAFTA (North American Free Trade Agreement). Treaty signed in 1994 by the USA, Canada and Mexico.

CHAPITRE 32

- 8. Sophie :** En quoi cela peut-il vous gêner ?
- 9. Anne :** Cette nouvelle forme de “marché commun” a de fortes chances de s’étendre à l’Amérique du Sud. Le libre-échange entre les pays signataires du traité s’exercera alors au détriment des exportations en provenance d’autres pays qui devront, eux, supporter les droits de douane. Il est donc vital pour nous d’accroître nos capacités de production sur place, pour profiter au maximum de l’élargissement du marché.
- 10. Sophie :** Pourquoi ne pas vous implanter tout simplement au Mexique où les salaires sont certainement plus bas qu’au Canada et où les sources d’approvisionnement en matières de base sont plus à portée de la main ?
- 11. Anne :** Nous y pensons sérieusement. Cependant nous estimons qu’il vaut mieux le faire à partir d’une implantation existante. D’où notre recherche d’un partenaire solide au Canada.
- 12. Sophie :** Une sorte de porte-avions pour permettre à Génal de conquérir l’Amérique !
- 13. Anne :** C’est une image plutôt belliqueuse de notre stratégie... Après tout, voyons les choses en face. Tous les grands pays se livrent une guerre économique sans merci, sur tous les fronts. Les coups bas ne sont pas rares malgré les règles établies dans le cadre de l’OMC et approuvées par les États Membres. **(10)(11)**
- 14. Sophie :** Tu en as fait du chemin depuis tes débuts aux ressources humaines !
- 15. Anne :** C’est vrai. J’aurai beaucoup appris au cours des étapes de ma courte carrière.
- 16. Sophie :** Courte, mais rapide. J’ai l’impression que tu brûles les étapes. **(12)**

8. **Sophie:** Why should that bother you?
9. **Anne:** This new form of “common market” has every chance of being extended to South America. Free trade among the countries which signed the Treaty will then work to the detriment of exports from other countries, which will have to bear the weight of customs duties. It’s therefore vital for us to increase our production capacity locally, in order to derive maximum benefit from the widening of the market.
10. **Sophie:** Why not just set up in Mexico – where salaries are certainly lower than in Canada and where sources of supply of raw materials are nearer to hand?
11. **Anne:** We’re giving it serious thought. However, we feel that it’s better to do it by using facilities which already exist. Which is why we’re looking for a sound partner in Canada.
12. **Sophie:** A sort of aircraft carrier to enable G  nal to conquer America!
13. **Anne:** That’s a rather warlike image of our strategy.... After all, let’s face up to the facts. All the major countries are fighting a merciless economic war, on every front. Dirty tricks are not uncommon, despite the rules laid down within the framework of the WTO which were approved by the member States.
14. **Sophie:** You’ve come a long way from your beginnings in human resources.
15. **Anne:** That’s true. I’ve learnt a lot during the successive stages of my short career.
16. **Sophie:** Short but fast. I get the impression that you’re on the fast track.

NOTES (suite)

- (10) **coup bas** : dirty trick, foul blow; originally a boxing term, ie, a blow given below the belt (*au-dessous de la ceinture*).
- (11) **OMC** : *Organisation Mondiale du Commerce*. WTO (World Trade Organisation). The organisation which, in 1994, replaced the GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).
- (12) **(tu) br  les les étapes** : idiomatic. (You’re) going very / too fast. Literal meaning: *br  ler une étape*, to go through a stopping place (eg, in a race) without stopping. Note: *les étapes du développement*, the stages of development.

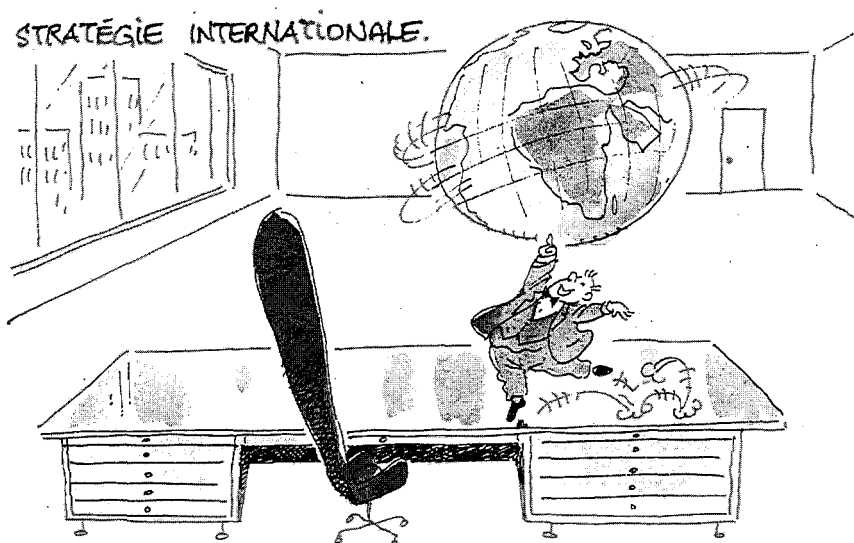
CHAPITRE 32

17. **Anne** : J'ai encore beaucoup de chemin à faire... Enfin, il semble que nous ayons trouvé au Canada une entreprise qui correspond au profil recherché. Nos productions sont essentiellement complémentaires. C'est une société de taille moyenne qui a tenté, sans grand succès de s'étendre en France. Elle possède un bon réseau de distribution aux États-Unis et elle est toujours sous contrôle familial.
18. **Sophie** : Ce qui devrait faciliter les négociations...
19. **Anne** : ... Jusqu'à un certain point. Il appartient maintenant aux dirigeants et aux juristes de définir la forme que prendra notre association... Mais venons-en à l'affaire sérieuse pour laquelle je t'appelle. Accroche-toi à ta chaise. Je me marie bientôt.
20. **Sophie** : Ouahouh ! Je le connais ?
21. **Anne** : Bien sûr, c'est Frédéric. Tu l'as vu plusieurs fois chez moi.
22. **Sophie** : Je me doutais qu'il y avait anguille sous roche. (13)
23. **Anne** : Naturellement tu es invitée, et j'aimerais que tu sois mon témoin.

NOTES (suite)

- (13) (il y avait) **anguille sous roche** : idiomatic. (There was) something going on, (...) something afoot. Literal meaning: (there was) an eel under the rock.

17. **Anne:** I've still got a long way to go... Anyway, it seems that we've found a firm in Canada that corresponds to what we we're looking for. Our products are mainly complementary. It's a medium-sized firm that tried, without much success, to expand into France. It has a good distribution network in the USA and it's still under family control.
18. **Sophie:** That should facilitate the negotiations...
19. **Anne:** ... To a certain extent. It's now up to the senior managers and the legal experts to determine what form our collaboration will take... But let's get down to the serious business about which I'm phoning you. You'd better be sitting down. I'm getting married soon.
20. **Sophie:** Wow! Do I know him?
21. **Anne:** Of course, it's Frédéric. You've seen him several times at my place.
22. **Sophie:** I thought there was something going on.
23. **Anne:** You're invited, of course, and I'd like you to be my witness.



Les concentrations

On parle de concentration quand il y a tendance à l'accroissement de la dimension des entreprises. La concentration est en général le résultat de la concurrence qui anime l'économie de marché. Elle est liée à la recherche d'une amélioration de la rentabilité par la diminution des coûts. Ceci conduit naturellement à augmenter la capacité de production pour obtenir des gains de productivité. Il y a, d'autre part, corrélation évidente entre la baisse des coûts et l'élargissement des parts de marché.

Le processus de concentration est variable selon la situation des entreprises et le secteur auquel elles appartiennent :

- Les alliances permettent de combler¹ une lacune² par des accords de licence ou de commercialisation.
- Les ententes évitent les luttes destructives entre rivaux. On se met d'accord pour se spécialiser, pour coordonner les investissements ou pour se partager les marchés.
- Par les acquisitions de firmes, on obtient immédiatement de nouvelles capacités de production, une technologie et ses brevets, un personnel formé, un réseau de distribution et sa clientèle.

Il y a enfin les opérations de fusion ou d'absorption. Elles se présentent sous des formes diverses. Une société déjà constituée en absorbe une autre, qui disparaît. Une société se crée pour en absorber deux ou plusieurs autres qui fusionnent. Une société éclate pour être absorbée par une ou plusieurs autres. Une plus grande dimension, surtout lorsqu'elle s'accompagne d'une diversification suffisante, donne à l'entreprise le moyen d'accroître sa capacité financière, de mieux répartir ses risques et de minimiser les conséquences des crises. Dans un certain nombre de cas, l'absorption ou la fusion est le moyen d'éviter la faillite pure et simple.

Il n'y a jamais de mariage d'amour en matière économique. Mais il peut y avoir des mariages de raison à condition qu'ils soient préparés et négociés en évitant les pièges³ et les erreurs. La recherche du partenaire doit tenir compte des compatibilités ou des complémentarités existantes. La question essentielle demeure celle de la réorganisation du nouvel ensemble. Elle entraîne inévitablement des choix, des changements et même des bouleversements, aussi bien pour les employés que pour les activités. En outre, il existe une dimension optimale. Si on la dépasse, on augmente le danger de bureaucratisation et donc de la "mauvaise graisse".

Le mouvement de concentration a depuis longtemps dépassé les frontières nationales, favorisant le développement de sociétés multinationales. Ces multinationales sont parfois des conglomerats aux activités diversifiées, sans rapport les unes avec les autres du point de vue industriel ou commercial. La constitution des conglomerats s'est le plus souvent effectuée par la multiplication des offres publiques d'achat (OPA).

Les gouvernements peuvent être amenés à freiner ou à limiter les concentrations quand elles s'accompagnent de tendances au monopole. D'où l'existence de législations antitrust appliquées d'ailleurs avec plus ou moins de conviction et d'efficacité.

1. to fill

2. gap

3. traps



The marriage business

In France, as in most western countries, marriage is on the wane (*en déclin*). More than two couples out of three among people in their twenties or thirties live outside of wedlock. They call it *union libre*.

All the same, marriage maintains an excellent image. National polls show that 73% of the population consider it as a most serious act in one's life. The seriousness of it may make some people think twice about it (*y réfléchir à deux fois*) before taking the final step: the annual number of marriages has diminished dramatically, some 40% less now than twenty years ago.

And yet the surprise is that marriage remains a "growth sector" with more than twelve billion francs spent in 1996 by the 260,000 or so newly-weds or their parents and relatives.

Main items on their shopping list, in ascending order:

- the wedding dress (*robe de mariée*) and wedding ring (*alliance*)
- the honeymoon (*lune de miel*)
- and by far the most expensive, the wedding reception.

The quest for a future spouse (*époux, épouse*) may require outside intervention. That's the job of matrimonial agencies (*agences matrimoniales*) whose number seems to grow with the decline of marriage. In exchange for a fee they will help a lonely soul to find the perfect match (*trouver chaussure à son pied*)!

CHAPITRE 32

EXERCICES

Compréhension



1. Quelle excuse donne Anne pour ne pas avoir appelé plus tôt son amie et ancienne condisciple Sophie ? 2. Sophie travaille-t-elle, comme Anne, dans une grande entreprise ? 3. Qui Anne a-t-elle rencontré à Montréal ? 4. Sophie était-elle déjà au courant de cette rencontre ? 5. Anne a-t-elle tiré parti du dynamisme et de l'esprit d'entreprise de Pierre ? 6. Pourquoi le groupe Géal étudie-t-il diverses modalités de rapprochement avec une entreprise canadienne ? 7. Quel gros avantage ce traité donnera-t-il aux pays signataires ? 8. Est-ce que le groupe Géal n'envisage en aucun cas de s'implanter directement au Mexique ? 9. Anne paraît-elle choquée du vocabulaire belliqueux employé par Sophie pour illustrer la stratégie de Géal ? 10. Sophie a-t-elle l'air vraiment surprise d'apprendre le prochain mariage d'Anne et de Frédéric ?

Mode d'emploi

In the dialogue of Chapter 31, Frédéric mentions complaints received about faulty or badly designed packaging. Design is only part of the problem, though; the instructions and/or warnings on the packaging are also very important if a product is to be appreciated by the consumer.

Below are ten genuine examples of such instructions or warnings. Choose the product to which they correspond from the list below:

café "cappuccino" instantané, beurre, petits pois en bocal, médicament, soupe en brique, white spirit, déodorant en aérosol, compact disc, jus de fruit, produit d'entretien

1. Prête à servir. Agiter, ouvrir, verser, réchauffer quelques instants à feu doux sans porter à ébullition, en remuant de temps en temps.
2. Préserve la couche d'ozone. Extrêmement inflammable. Éviter de vaporiser vers les yeux ou sur une peau irritée et d'inhaler intentionnellement.
3. Se tartine plus facilement s'il est sorti du réfrigérateur une demi-heure avant consommation.
4. Projeter sur la surface à nettoyer ou sur une éponge humide, nettoyer et rincer, refermer le bouchon après.
5. Agiter avant d'ouvrir et servir frais. Conserver au réfrigérateur. Consommer avant une semaine.
6. Pour ouverture plus facile : renverser et tapoter sur le fond, ou passer sous l'eau.
7. Tous droits du propriétaire de l'œuvre réservés. Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation pour l'exécution publique et la radiodiffusion sont interdits.
8. Ne pas laisser à la portée des enfants. Lire attentivement la notice avant emploi. Uniquement sur ordonnance. Respecter les doses prescrites.
9. Verser le contenu d'un sachet dans une grande tasse. Ajouter de l'eau chaude frémissante en remuant avec une cuillère à café.
10. En cas d'ingestion, ne pas faire vomir. Consulter un médecin et lui montrer l'emballage ou l'étiquette.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Elle explique à Sophie qu'elle mène une vie de dingue qui ne lui laisse guère de temps à consacrer à ses amis. 2. Non. Elle a créé une petite société de communication qui l'absorbe, elle aussi, totalement et qui a l'air de marcher. 3. Elle y a rencontré Pierre qui travaille maintenant pour une société d'investissement franco-canadienne et qui semble s'y plaire beaucoup. 4. Oui. Pierre lui avait déjà téléphoné pour lui dire qu'il avait trouvé Anne très en forme, et qu'elle était devenue une redoutable femme d'affaires. 5. Oui. Elle reconnaît bien volontiers qu'il lui a donné un sacré coup de main dans son travail. 6. Il cherche, de cette manière, à renforcer sa présence sur le continent nord-américain pour remédier au déséquilibre de ses exportations provoqué par la mise en œuvre de l'ALÉNA. 7. Il créera entre eux une zone de libre-échange, une sorte de marché commun. Les exportations en provenance d'autres pays devront supporter des droits de douane. 8. Non, au contraire ! Il y pense sérieusement. Cependant, il estime qu'il vaut mieux le faire à partir d'une implantation existante. D'où sa recherche d'un partenaire solide au Canada. 9. Non, pas du tout ! Elle voit les choses en face. Elle semble admettre que les entreprises, comme tous les grands pays, se livrent une guerre économique sans merci, sur tous les fronts. 10. Pas exactement. Elle manifeste une certaine surprise mais, dit-elle, "je me doutais qu'il y avait anguille sous roche".

Directions for use

1. soupe en brique 2. déodorant en aérosol 3. beurre 4. produit d'entretien 5. jus de fruit 6. petits pois en bocal 7. compact disc 8. médicament 9. café "cappuccino" instantané 10. white spirit

CHAPITRE 32

Application

Have you fully assimilated the contents of this chapter? Test yourself by answering the following questions:

1. Quelles sont les diverses modalités de rapprochement (amical ou hostile) entre deux entreprises ?
2. De quelle manière peut se matérialiser une alliance entre deux entreprises ?
3. Quel avantage procure la concentration ?
4. Quel organisme est chargé de la régulation des échanges internationaux ?
5. Quel est le meilleur moyen d'obtenir immédiatement de nouvelles capacités de production, une technologie et des brevets ainsi qu'un réseau de distribution et sa clientèle ?
6. Quel est le moyen le plus évident pour obtenir des gains de productivité ?
7. Que peut-on attendre d'une baisse des coûts ?
8. La réorganisation d'un ensemble né d'une fusion ou absorption se passe-t-elle toujours sans douleur pour les employés ?
9. Quel est le danger qui menace le gigantisme dans les concentrations ?
10. De quels outils disposent les gouvernements pour lutter contre les monopoles ?

Application

1. Acquisition, fusion ou absorption, OPA
 2. Par des accords de licence ou de commercialisation
 3. Amélioration de la rentabilité par la diminution des coûts
 4. L'Organisation mondiale du commerce (OMC)
 5. Par l'acquisition d'une entreprise
 6. Augmenter la capacité de production
 7. Une augmentation des ventes, donc un élargissement de la part de marché
 8. Non. Elle entraîne inévitablement des changements ou même des bouleversements qui se traduisent par des pertes d'emploi
 9. La bureaucratie, c'est-à-dire de la "mauvaise graisse"
 10. De législations antitrust
- *And now count the number of correct answers you have.*
 - *You have ten out of ten? Well done!*
 - *You have eight or nine? That's very good, too!*
 - *You have six or seven? That's acceptable!*
 - *You have five or fewer? Read the chapter again carefully!*

Un mariage de raison

Nous retrouvons à Montréal Christian Couturier, récemment nommé P-DG de Géal France, dans la salle du conseil de la compagnie commerciale Les Trois Rivières Ltée. Son dirigeant, M. Fernand Lévêque, est entouré de ses deux avocats. M. Couturier est accompagné de Georges, directeur général adjoint, responsable des affaires financières et juridiques. Les deux hommes sont sur le point de signer un protocole d'accord, résultat de plusieurs mois de négociations entre le groupe Géal et la société canadienne. (1)(2)(3)

1. **M. Lévêque** (*d'un ton solennel*) : Monsieur le Président, je suis particulièrement heureux que le conseil d'administration de votre holding vous ait mandaté pour célébrer la naissance de la nouvelle entité Géal Canada Ltée. (4)
2. **M. Couturier** (*avec une pointe d'humour*) : Qui est, vous en conviendrez, le fruit d'un mariage de raison décidé après mûre réflexion par les deux parties. Ce genre d'union, basé sur la complémentarité de nos activités, a de meilleures chances de réussir qu'un mariage coup de foudre. (5)
3. **M. Lévêque** : Les statistiques le prouvent, que ce soit dans la vie économique ou la vie privée... Mais permettez-moi de résumer, à l'intention des membres de la presse ici présents, les étapes successives de notre rapprochement entamé depuis plusieurs mois dans la plus grande confidentialité.
4. **M. Couturier** : Allez-y, je vous en prie.
5. **M. Lévêque** : Merci ! Nous avons commencé par un accord de coopération...
6. **M. Couturier** : Des fiançailles, pour ainsi dire !

NOTES

- (1) **compagnie commerciale (...)** Ltée: (Pronounce *limitée*). Canadian federal law uses the term *société commerciale*, whereas under Quebec law, the word *compagnie* is used. In both cases, the company name must include the word *Limitée* (*Ltée*) or Inc(orporated).

Marriage of convenience

We are in Montreal, where we find Christian Couturier, recently appointed Chairman and Managing Director of G  nal France, in the conference room of the Trois Rivières Co Ltd. Its boss, Mr Fernand Lévêque, has with him his two lawyers. Mr Couturier is accompanied by Georges, Deputy Managing Director, who is in charge of financial and legal affairs. The two men are about to sign a protocol of agreement, the result of several months of negotiations between the G  nal Group and the Canadian company.

1. **Mr Lévêque (solemnly):** Mr Chairman, I'm especially happy that your holding company's board of directors has commissioned you to celebrate the creation of the new entity, G  nal Canada Lt  e.
2. **Mr Couturier (with a touch of humour):** Which is, you will agree, the fruit of a marriage of convenience, decided after mature consideration by both parties. This kind of union, based on the complementarity of our activities, has more chance of succeeding than a wedding based on love at first sight.
3. **Mr Lévêque :** Statistics prove it, not only in economic life, but also in private life... But allow me to summarise, for the members of the press, present here today, the successive stages of our association, which was begun in the greatest secrecy several months ago.
4. **Mr Couturier:** Please, do go on.
5. **Mr Lévêque:** Thank you. We began with an agreement of cooperation...
6. **Mr Couturier:** We got engaged, so to speak!

NOTES (suite)

- (2) **dirigeant:** the expression *P-DG* is not commonly used in Canada. A distinction is made between *président du conseil d'administration*, (chairman of the board) and *président*, equivalent to *directeur général* (president, chief executive officer [CEO] or managing director). The two functions may be joint or separate.
- (3) **directeur général adjoint:** see Chapter 20, Document.
- (4) **mandaté:** commissioned. From the verb *mandater* (or *donner mandat [procuration]*): to give power of attorney. Different from *pouvoir* (proxy), which is simply a written authorisation given to someone by another person, so that the latter may act in the former's name. NB, *mandat* also means postal (money) order.
- (5) **parties:** beware the difference in meaning between *parti* (masculine) – for example *parti politique* – and *partie* (feminine) – meaning a person or group of persons engaged in negotiations or litigation. Both words would be translated as party.

CHAPITRE 33

7. **M. Lévêque** : J'aime cette expression que vous avez employée ce matin devant nos cadres et nos banquiers. Elle décrit bien le climat cordial qui a prévalu dès le début.
8. **M. Couturier** : Dès ce moment-là, il était important d'envisager l'étape suivante.
9. **M. Lévêque** : Les personnels concernés dans chacune de nos entreprises ont vite appris à travailler en commun, au niveau de la recherche et de la fabrication. Restait le problème de la commercialisation. Il nous a semblé de plus en plus évident que nous avions besoin de trouver un partenaire aux épaules assez larges pour assurer notre développement. Faire cavalier seul nous conduisait directement à l'échec. Notre incursion sur le marché français avec le rachat d'une unité de production dans l'Est nous l'a démontré. Il n'y avait qu'une solution : le mariage. Mon ami Couturier va vous en exposer les grandes lignes. Je lui passe la parole. (6)(7)
10. **M. Couturier** : Merci, cher Président. Nos deux entreprises se sont mises d'accord pour créer une nouvelle société de droit canadien, domiciliée à Montréal. La compagnie des Trois Rivières lui apportera la totalité de son actif et recevra en contrepartie 49% des actions de la société ainsi créée. Les 51% restants seront attribués au Groupe Géral qui, en plus de son savoir-faire, de sa technologie, de ses brevets et de son réseau de distribution américain, apportera 300 millions de francs d'argent frais. Cette injection de capital permettra de moderniser les installations existantes et de diversifier la production. À vous, Président...
11. **M. Lévêque** : Il fallait, pour déterminer la dénomination sociale du nouvel ensemble, tenir compte du problème de l'image de marque auprès des consommateurs. C'est pourquoi nous avons, d'un commun accord, opté pour Géral Canada Ltée. (*Clin d'œil en direction de M. Couturier*) La notoriété de votre nom renforcera le potentiel de notre portefeuille de marques auquel il sera désormais associé.

(Applaudissements dans l'auditoire)

7. **Mr Lévêque** : I like that expression, which you used with our executives and our bankers this morning. It is a good description of the climate of warmth which has prevailed from the beginning.
8. **Mr Couturier** : From that moment, it was important to consider the next stage.
9. **Mr Lévêque** : The staff concerned, in our respective companies, quickly learnt to work together, both in research and manufacturing. There remained the problem of marketing. It seemed increasingly obvious to us that we needed to find a sufficiently broad-shouldered partner to ensure our development. To go it alone would lead us straight to failure. Our entry onto the French market and purchase of a production unit in the East proved that to us. There was only one solution: to get married. My friend Couturier will give you the broad outline. I'll let him take over.
10. **Mr Couturier** : Thank you, Mr President. Our two firms have agreed to set up a new company, registered under Canadian law, based in Montreal. Three Rivers will contribute its total assets and will receive, in return, 49% of the shares of the company thus created. The remaining 51% will be attributed to the Géal Group which, as well as its know-how, its technology, its patents and its American distribution network, will provide FFr 300 million of new money. This injection of capital will make it possible to modernise existing facilities and diversify production. Over to you, Mr President...
11. **Mr Lévêque** : In order to determine the company name of the new structure, we had to take into account the problem of brand image with consumers. That is why, by mutual agreement, we chose Géal Canada Ltd. (*A wink in Mr Couturier's direction*) The reputation of your name will boost the potential of our own brand portfolio with which it will be associated from now on.

(Applause among the audience)

NOTES (suite)

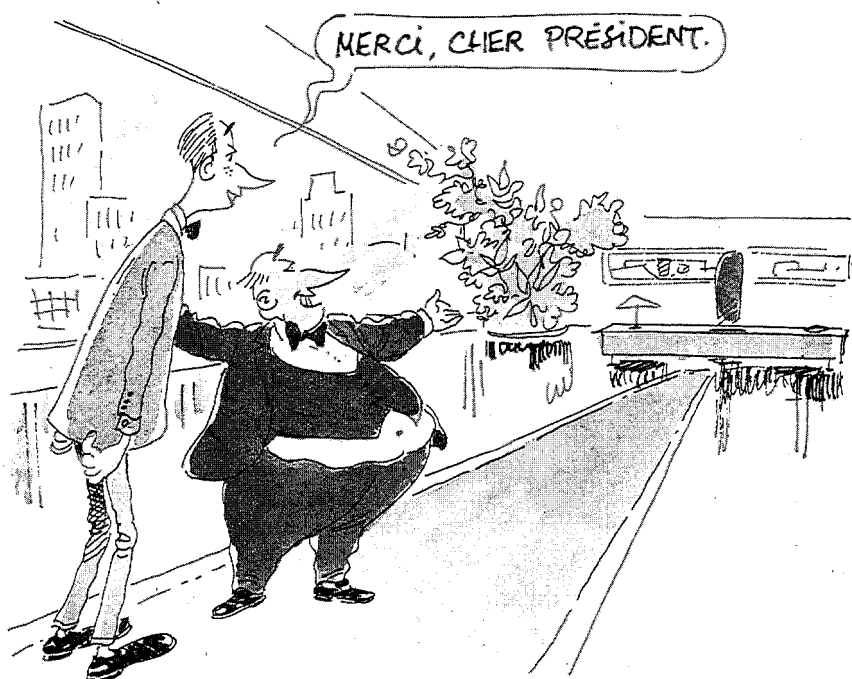
- (6) **commercialisation**: all commercial activities, ie, commercial studies and research, commercial communication, sales, commercial management, distribution, after-sales service and commercial control. See Chapter 14, Document.
- (7) **faire cavalier seul**: to act on one's own. Literally, to ride alone.

CHAPITRE 33

- 12. M. Couturier :** M. Lévêque présidera le conseil d'administration mis en place par les actionnaires, au prorata de leur participation. Il sera également responsable de la gestion de la société avec le titre de Président. Nous lui faisons totalement confiance pour piloter le futur développement de Géral Canada.

(Applaudissements renouvelés)

- 13. M. Lévêque :** C'est le moment de trinquer à notre succès *(Faisant signe à une hôtesse vêtue d'un élégant uniforme aux couleurs de la Belle Province)* S'il vous plaît, servez le Champagne. *(Se tournant vers M. Couturier)* Soyez sans crainte, il est français ! (8)(9)



12. **Mr Couturier** : Mr Lévêque will chair the board of directors, voted in by the shareholders in proportion to their stake. He will also be responsible for managing the company, with the title of President. We have complete confidence in his ability to guide G  nal Canada's future development.

(Renewed applause)

13. **Mr Lévêque** : The moment has come to raise our glasses to our success. *(Signalling to a hostess dressed in an elegant uniform in the colours of Quebec)* Serve the Champagne, please. *(Turning to Mr Couturier)* You needn't worry, it's French!

NOTES (suite)

- (8) **trinquer**: to raise one's glass. Literally, to clink glasses (before drinking). Synonym: *porter un toast*.
- (9) **la Belle Province**: expression which designates Quebec, whose colours (and flag) are blue and white.

Le Canada

Les liens historiques et culturels entre la France et le Canada sont très forts et pour beaucoup de Français, cette moitié de l'Amérique du Nord représente une sorte de pays cousin, certes lointain, voire inaccessible, mais qui laisse rêveur. En effet, lorsqu'on regarde la carte du monde, on est tout de suite frappé par la taille du Canada. Avec une superficie de presque dix millions de kilomètres carrés, dont environ 7,5% sont couverts d'eau, il fait dix-huit fois la France et dépasse légèrement son voisin, les États-Unis. Et lorsqu'on sait que sa population est de 30 millions d'habitants à peine – c'est-à-dire moitié moins qu'en France – on ne peut s'empêcher de rêver aux grands espaces !

Du point de vue politique, le Canada est aujourd'hui un État fédéral, membre du Commonwealth, avec ainsi comme chef d'État, la Reine Élisabeth II d'Angleterre. La confédération compte dix provinces (Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Manitoba, Colombie-Britannique, Île du Prince-Édouard, Alberta, Saskatchewan et Terre-Neuve) et deux territoires (ceux du Nord-Ouest et du Yukon), la capitale fédérale étant Ottawa.

L'histoire du Canada, cependant, est autant française que britannique. C'est Jacques Cartier qui en 1534, a pris possession du Canada au nom de François Ier. Hélas, plus de deux siècles après, en 1763, la France a dû renoncer à ce pays lors du traité de Paris. Et même si l'acte du Québec (1774) a permis aux Canadiens français de conserver un certain nombre de droits, les Français ressentent souvent de l'amertume vis-à-vis de ces Britanniques envahissants. Ils peuvent néanmoins se consoler en se rappelant que le français est toujours une des deux langues officielles de ce grand pays.



Fran(ca)cophonie

As we saw in Chapter 17, the French are proud of their language and openly seek to protect it. To this end, they have created the notion of *francophonie* (French-speaking world), which since 1986, has even had its own ministry and a two-yearly (*biennal, bisannuel*) summit (*sommet*).

French as a mother tongue (*langue maternelle*) is not very important: just over 2% of the world's population have it as their first language, and ten other languages – like Mandarin Chinese, Hindi and English – precede it. However, in 31 countries, French is an official or “privileged” language: Canada, of course (see Document), but also Belgium, Luxembourg and Switzerland, as well as many African countries.

Yet despite their professed pride, the French sometimes have a rather condescending attitude to those who share their mother tongue. When they hear a Canadian singer or actor speaking on TV, they will smile at the quaintness (*le caractère suranné*) of the accent and the unlikely mixture of 17th century French and 20th century American English. In its most extreme form, it is called *joual*, a corruption of the word *cheval*.

The Belgians and the Swiss do not fare any better (*ne s'en tirent pas mieux*), either, and not just because of their respective accents. The Swiss are mocked for their slowness: *il n'y a pas le feu au lac !* (Lake Geneva, *le lac Léman*, no doubt). The Belgians, it seems, are incapable of a single sentence without the interjection “*unè fois !*”, and are the butt (*la cible*) of numerous jokes. But then, every country has its *bête noire*!

CHAPITRE 33

EXERCICES

Compréhension



1. Quelles sont les nouvelles fonctions de Christian Couturier ? 2. Pourquoi Christian Couturier et M. Lévêque se rencontrent-ils ainsi à Montréal ? 3. Comment Christian Couturier définit-il le mariage de raison décidé par les deux sociétés ? 4. Quel est l'avantage du mariage de raison sur le mariage coup de foudre ? 5. Pourquoi M. Lévêque apprécie-t-il l'expression de "fiançailles" employée par Christian Couturier pour qualifier l'accord de coopération entre Géal et sa société ? 6. Par quelles activités la collaboration entre les personnels des deux entreprises a-t-elle commencé ? 7. Qu'a démontré l'échec de l'incursion de la compagnie canadienne sur le marché français ? 8. Sur le plan strictement juridique, à quoi ont abouti les négociations ? 9. Comment se fera la répartition du capital de la nouvelle société entre les deux signataires de l'accord ? 10. Qui prendra la direction de Géal Canada Ltée ?

Identification

In Chapter 27, you did an exercise where you had to match slogan with product. Here's a similar exercise, but this time we've taken not the slogan, but an extract from the text or body copy of the advertisement.

Look at the extracts (1-10) below and then choose the corresponding product from the list below:

parfum, magasin de sport, moutarde de Dijon, sucre basses calories, soutien-gorge, la Grèce, restaurant rapide, voiture, huile d'olive, vin

1. Non seulement vous emmènerez vos enfants à l'école tous les jours, mais en plus, vous rêverez de les inscrire plus loin de chez vous. 2. De la douceur à gauche, de la douceur à droite, avec la microfibre il n'y aura pas de jaloux. 3. Parfums d'épices et saveurs de fruits. Tout un monde de sensations. 4. N'attendez pas d'être jeune pour le rester. 5. Un équilibre parfait entre puissance de goût et notes aromatiques, une texture onctueuse qui délivre une caresse en bouche inégalée. 6. Vous n'avez qu'une chose en tête : vous dépasser. Nous aussi. 7. Si vous croisez une hôtesse qui tire la langue, rit, chante, saute, joue, tape des mains et des pieds, ne vous inquiétez pas, elle est en plein travail. 8. Éluë la plus belle mosaïque de couleurs par des kilomètres de pellicules photo! 9. Tu en connais beaucoup, des plaisirs dont on peut abuser sans compter ? 10. Le monde secret où chaque femme est une étoile.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Il a été récemment nommé P-DG de Géal France, ce qui représente une belle promotion. 2. Ils sont sur le point de signer un protocole d'accord, résultat de plusieurs mois de négociations entre le groupe Géal et la société canadienne que préside M. Lévêque. 3. Il dit que c'est une union basée sur la complémentarité des activités de leurs sociétés respectives. 4. Selon Christian Couturier, les statistiques prouvent que le premier a de meilleures chances de réussir, que ce soit dans la vie économique ou la vie privée. 5. Parce qu'elle lui semble bien décrire le climat cordial qui a prévalu dès le début de leurs négociations. 6. Elle a commencé par les activités de recherche et de fabrication. 7. Il a démontré qu'elle n'avait pas les épaules assez larges pour assurer toute seule la commercialisation et le développement de ses produits. 8. Elles ont abouti à la création d'une nouvelle société de droit canadien dont la dénomination sociale sera Géal Canada Ltée. 9. La Compagnie des Trois Rivières recevra 49 % des actions en contrepartie de la totalité de son actif. Les 51 % restants seront attribués au groupe Géal qui apportera, en plus de son savoir-faire, de sa technologie, de ses brevets et de son réseau de distribution américain, 300 millions de francs d'argent frais. 10. Ce sera M. Lévêque. Il présidera le conseil d'administration et sera responsable de la gestion avec le titre de président.

Identification

1. voiture 2. soutien-gorge 3. vin 4. huile d'olive 5. moutarde de Dijon 6. magasin de sport 7. restaurant rapide 8. la Grèce 9. sucre basses calories 10. parfum

CHAPITRE 33

Application

Look at the Document and the Point de repère again and then read the following statements. Say whether they are true or false. When you think they are false, correct them.

1. La superficie de la France est dix-huit fois plus petite que celle du Canada.
2. La population de la France fait deux fois celle du Canada.
3. Les états fédéraux, comme le Canada, sont membres du Commonwealth.
4. Le Saskatchewan et Terre-Neuve sont les deux territoires du Canada.
5. Jacques Cartier a vécu à l'époque de François I^{er}.
6. Le traité de Paris a précédé l'acte du Québec.
7. Le Canada a trois langues officielles, dont le français.
8. Deux pour cent de la population mondiale parlent dix langues différentes.
9. Le français est une langue officielle dans plusieurs pays européens.
10. Les Français sont pleins d'admiration pour l'accent suisse.

En affaires, comme souvent en d'autres circonstances, il faut savoir "saisir la balle au bond", ou "l'occasion par les cheveux".

Application

1. *True.*
2. *True.*
3. *False:* C'est le cas du Canada mais pas de tous les pays fédéraux.
4. *False:* Les deux territoires sont ceux du Nord-Ouest et du Yukon.
5. *True.*
6. *True.*
7. *False:* Le français est une des deux langues officielles.
8. *False:* Deux pour cent ont le français comme langue maternelle, ce qui le place après dix autres langues.
9. *True.*
10. *False:* Ils auraient plutôt tendance à se moquer de l'accent suisse.

Le conseil d'administration

Le conseil d'administration de Géal France se réunit aujourd'hui sous la présidence de Christian Couturier, au dernier étage du siège. Anne est assise en silence, à l'extrémité de la table, à côté de Georges.

1. **M. Couturier** : Mesdames et Messieurs, je suis heureux de vous accueillir. Comme d'habitude notre ordre du jour est très chargé. Nous allons avoir d'importantes décisions à confirmer. J'ai eu l'occasion d'en discuter avec quelques-uns d'entre vous. Nous sommes presque au complet. (1)
2. **Secrétaire** : Monsieur le Président, M. Larue m'a téléphoné tôt ce matin pour m'informer que son vol au départ de Genève était retardé par le brouillard. Il souhaite que nous commençons sans l'attendre.
3. **M. Couturier** : J'en prends bonne note... Premier point de notre ordre du jour, comme il est de règle, approbation du procès-verbal de notre dernière réunion. (*Feuilletant son dossier*) Il a dû vous parvenir en même temps que les autres documents joints à la convocation. Tous ceux qui sont pour, levez la main. Personne contre ? Pas d'abstention ? Approuvé. Deuxième point, le rapport de M. Rousseau sur les négociations avec la Compagnie des Trois Rivières qui ont conduit à la création de Géal Canada. M. Rousseau et plusieurs membres de notre direction y ont été étroitement associés. (2)
4. **Georges** : La naissance de cette compagnie n'a pas eu lieu du jour au lendemain. Elle a été précédée de discussions serrées mais toujours cordiales, et d'études conjointes qui ont démontré les synergies entre nos entreprises. Il manquait à nos partenaires la taille critique qu'il faut dépasser pour survivre dans le secteur agro-alimentaire.
5. **Mme Leroux** : Si j'ai bien lu votre rapport, le contrôle familial représentait aussi un frein à la croissance.

The board of directors

The Board of Directors of G  nal France is meeting today, with Christian Couturier in the chair, on the top floor of the corporate headquarters. Anne is sitting in silence, at the far end of the table, next to Georges.

1. **Mr Couturier:** Ladies and gentlemen, I am pleased to welcome you. Our agenda, as always, is very full. We are going to have some important decisions to confirm. I've had the opportunity to discuss them with some of you. Nearly everyone is present.
2. **Secretary:** Mr Chairman, Mr Larue phoned me early this morning to tell me that his flight from Geneva had been delayed by fog. He wanted us to begin without waiting for him.
3. **Mr Couturier:** I have made due note of that... First item on our agenda, as is the rule, approval of the minutes of our last meeting. (*Leafing through his file*) You must have received them together with the other documents which were enclosed with the summons to this meeting. All those in favour please say "aye". No-one against? No-one abstaining? Approved. Second item, Mr Rousseau's report on the negotiations which led to the creation of G  nal Canada. Mr Rousseau and several members of our management team were closely involved in them.
4. **Georges:** The birth of this company did not come about overnight. It was preceded by closely-argued, but always frank, discussions and joint studies which revealed the areas of synergy which existed between our firms. Our partners lacked the critical mass, which it is necessary to go beyond if you want to survive in the food industry.
5. **Mrs Leroux:** If I read your report correctly, family control was also slowing down growth.

NOTES

- (1) **confirmer:** do not forget that G  nal France SA is a wholly-owned subsidiary of the G  nal Group, which consequently has the real power of decision.
- (2) **procès-verbal:** minutes, (official) report, detailed account. Also used to designate the official report drawn up by a policeman about an offence, so *p.-v.* can also mean fine, ticket (eg, for parking or speeding).

CHAPITRE 34

6. **Georges** : C'est exact. La société ne pouvait pas faire appel à l'épargne publique pour mener à bien sa modernisation. (3)
7. **Mme Leroux** : Je vous remercie de ce complément d'information.
8. **Georges** : Bien qu'il soit encore un peu tôt pour porter un jugement définitif, les premiers mois d'activité de Géal Canada indiquent que nos choix stratégiques ont été judicieux. La rationalisation des méthodes de gestion et de production devrait avoir un effet positif sur l'exercice en cours. Reste le délicat problème des Confiseries strasbourgeoises SA. Je laisse à notre président le soin de vous exposer les faits.
9. **M. Couturier** : Cette entreprise, cotée en bourse au second marché, avait été acquise il y a six ans à la suite d'une OPA mouvementée. Elle disposait d'un bon marché régional. Les Canadiens ont pensé qu'ils pourraient l'élargir sur la rive droite du Rhin et les pays du Bénélux. Ils envisageaient aussi la diffusion de leur propre fabrication. Mais les choses ont tourné autrement. (4)(5)(6)
10. **Mme Leroux** : En quoi cela nous concerne-t-il ?
11. **M. Couturier** (*ironique*) : Je suis désolé ! Cela figure au point suivant de l'ordre du jour. La solution a été proposée par la direction générale à Lausanne. Les Confiseries strasbourgeoises sont cédées à Géal France pour le franc symbolique. Notre mission sera de les remettre à flot dans les plus brefs délais. Les dettes, qui se montent à 65 millions de francs, sont reprises à hauteur de 35 millions par le groupe. Le solde est imputé à la filiale française... (7)(8)

NOTES (suite)

(3) faire appel à l'épargne publique: see Chapter 10, Note 4.

(4) second marché: see Chapter 24, Document.

6. **Georges:** That's right. It was impossible for the company to issue shares to the general public to carry out its modernisation satisfactorily.
7. **Mrs Leroux:** Thank you for that additional information.
8. **Georges:** Although it's still a little early to make a final judgement, G  nal Canada's first few months of operation indicate that we made judicious strategic choices. The streamlining of management and production methods should have a positive effect on the current financial year. There remains the tricky problem of Confiseries strasbourg  ises SA. I'll leave our chairman to give you the details.
9. **Mr Couturier:** This company, which was quoted on the second market, was acquired six years ago, following a rather animated takeover bid. It had a good regional market. The Canadians thought that they would be able to open it up towards the right bank of the Rhine and the Benelux countries. They were also considering distributing their own products. But things turned out differently.
10. **Mrs Leroux:** How does that concern us?
11. **Mr Couturier (ironically):** I'm sorry! That's in the next item on the agenda. The solution was suggested by general management in Lausanne. Confiseries strasbourg  ises will be sold to G  nal France for a token one franc. Our task will be to put it back on its feet as quickly as possible. Its debts, which amount to FFr 65 million, will be assumed, to the tune of 35 million, by the Group. The remainder will be picked up by the French subsidiary...

NOTES (suite)

- (5) **OPA mouvementée:** details of this takeover bid are given in the next chapter.
- (6) **la rive droite du Rhin:** in other words, the German side. The French talk of the right or left bank of a river (as for the Seine in Paris), ie, the right or left side when facing downstream.
- (7) **franc symbolique:** represents a purely symbolic (token) payment for property burdened with debt, as in this case; or compensation awarded by a court to someone who has been wronged.
- (8) **remettre à flot:** literally to refloat (a boat). For a company, either to put back on its feet and / or to inject capital.

CHAPITRE 34

- 12. Mme Leroux :** On nous refile les canards boiteux. À nous de nous débrouiller ! (9)
- 13. Georges :** Ce serait injuste de traiter les Confiseries strasbourgeoises de canard boiteux. C'est vrai que l'entreprise a besoin d'être réorganisée, mais elle dispose tout de même de plusieurs atouts. À nous de les utiliser (*regardant le Président*).
- 14. M. Couturier :** C'est pourquoi je vous propose de confier cette responsabilité à Mme Ancel-Thibaud dont les états de service chez nous justifient cette confiance.
- 15. Anne :** Monsieur le Président, je suis à la fois flattée et confuse. Je n'ai pas préparé de discours. Je me contenterai de dire que je ferai de mon mieux dans ma nouvelle tâche.
- 16. M. Couturier :** J'en suis convaincu... Chers collègues, je vous propose de passer à côté où nous attend un buffet. Nous reprendrons la séance dans une heure pour l'examen et l'approbation des comptes provisoires de notre société.

Si le style de management évolue en fonction de contraintes bien identifiables (économiques, technologiques, etc.), comme la haute couture il a aussi ses "modes" : le modèle américain, le modèle japonais, le modèle suédois...

NOTES (suite)

- (9) **canard(s) boiteux:** (familiar) lame duck. Used to describe a business, which because of bad management, has little chance of survival.

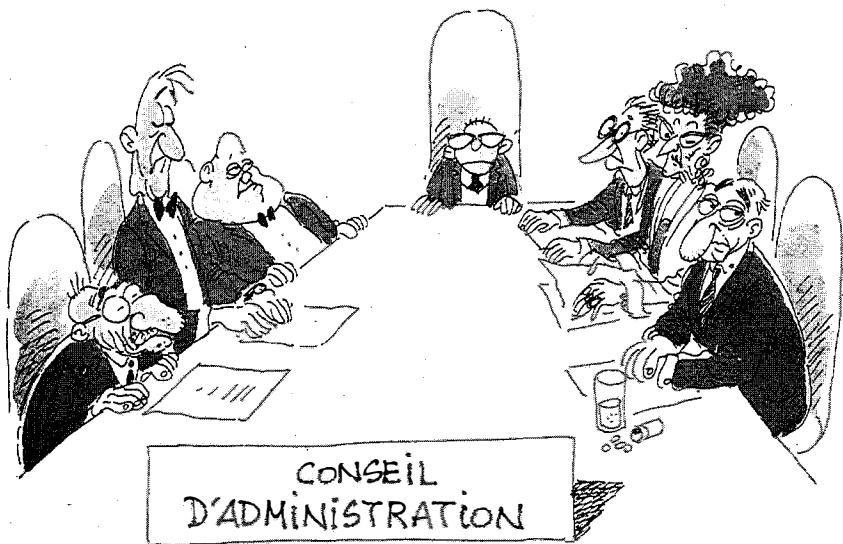
12. **Mrs Leroux:** They give us the lame ducks, and we have to do what we can with them!

13. **Georges:** It would be unfair to refer to Confiseries strasbourgeoises as a lame duck. It's true that the company needs to be restructured, but even so, it has several trump cards in its hand. It's up to us to make use of them (*looking at the Chairman*).

14. **Mr Couturier:** That is why I propose to entrust Mrs Ancel-Thibaud with this responsibility. Her track record with us justifies our confidence.

15. **Anne:** Mr Chairman, I'm flattered and, at the same time, I don't know what to say. I have not prepared a speech. Let me simply say that I will do my best in my new assignment.

16. **Mr Couturier:** I'm sure you will... Fellow board members, may I suggest that we go next door where a buffet lunch is waiting for us. We'll resume the session in one hour's time in order to examine and approve the provisional accounts of our company.



Le pouvoir dans une société anonyme

Le capital d'une société anonyme est divisé en fractions d'un même montant attribuées à chacun en nombre correspondant à son apport. Ces fractions s'appellent actions. Leur montant minimal est de cent francs pour les sociétés créées depuis 1967. Les actions permettent d'agir, puisqu'elles représentent le droit de propriété sur l'actif de la société, donc le droit et le pouvoir théoriques de participer à sa gestion.

L'actionnaire, à moins qu'il ne soit aussi un des dirigeants, gère par l'intermédiaire de l'assemblée générale convoquée au moins une fois par an. C'est l'assemblée générale dite ordinaire. Elle élit le pouvoir exécutif, c'est-à-dire les administrateurs, approuve les comptes annuels et la répartition des bénéfices. Certaines circonstances peuvent nécessiter la convocation d'une assemblée générale extraordinaire pour donner, par exemple, l'autorisation nécessaire aux actes qui excèdent la compétence du conseil d'administration : augmentation de capital, émission d'obligations, fusion avec une autre société, etc.

Le conseil d'administration se compose au minimum de trois et au maximum de vingt-quatre administrateurs qui doivent être eux-mêmes actionnaires de la société ou mandatés par un des actionnaires. Un poste d'administrateur est réservé à un(e) salarié(e) de la société élu(e) par ses pairs. Le comité d'entreprise élu par les salariés dans les entreprises qui en comptent au moins cinquante, désigne deux observateurs sans droit de vote. Le conseil d'administration se réunit aussi souvent que l'exige l'intérêt de la société. Il ne peut délibérer valablement que si la moitié de ses membres sont présents. Son président est le personnage le plus important de la société, son véritable "chef". Il cumule généralement deux fonctions : président du conseil et directeur général (P-DG). Quand ce n'est pas le cas, le directeur général est nommé par le conseil d'administration sur proposition de son président.

Il existe une grande différence entre l'importance théorique des droits de l'actionnaire et sa réalité pratique. Les sociétés comprennent, en fait, deux catégories d'actionnaires. Il y a ceux qui contrôlent la société. La cause de leur participation au capital est leur volonté de gouverner l'entreprise. La seconde catégorie est constituée par ceux qui cherchent simplement à tirer un revenu de leurs capitaux. Ils n'ont aucun désir de gouverner l'entreprise. Ce type d'actionnaire, le plus souvent un petit porteur, est pratiquement impuissant. Il prend rarement la peine d'assister aux assemblées générales. Il se contente de confier son pouvoir à la banque ou à l'agent de change qui gère son portefeuille. Il peut envoyer son pouvoir directement au conseil d'administration, ce qui équivaut à une approbation de la gestion.



Corporate governance

The expression, translated into French as *gouvernement d'entreprise* or *des entreprises*, originated in the US. It is now currently used in France to describe the duties and responsibilities of corporate boards at large and of board members individually vis à vis their shareholders and social partners (*partenaires sociaux*) to provide better and more easily accessible information and to ensure a more harmonious internal development of the firm.

A corporate board should not be a kind of private club whose members, often coopted (*cooptés*), enjoy substantial directors' fees (*jetons de présence*), and give their passive blessing (*donnent leur bénédiction passive*) to all management decisions.

Corporate governance encourages activism (*activisme*) through various committees, *comité d'audit*, to review accounts and accounting methods, *comité de sélection* and *comité des rémunérations*, respectively in charge of screening potential entrants and of making proposals for the remuneration of top management and directors. This is now the stated policy (*la politique déclarée*) of many French companies with an international dimension.

In the long run, the commitment to and the enforcement (*mise en application* or *en vigueur*) of business ethics (*éthique des affaires* or *code de bonne conduite*) can only strengthen corporate credibility.

CHAPITRE 34

EXERCICES

Compréhension



1. Pourquoi M. Larue est-il en retard à la réunion du conseil d'administration ? 2. Quelle est la règle habituelle au début d'un conseil ? 3. Dans sa présentation aux administrateurs, comment Georges justifie-t-il la création de Géal Canada ? 4. Existait-il un autre frein à sa croissance ? 5. L'opération vous paraît-elle satisfaisante ? 6. Comment la société des Confiseries strasbourgeoises est-elle passée sous contrôle canadien ? 7. Quel était l'objectif des Canadiens en prenant le contrôle de cette société strasbourgeoise ? 8. Pourquoi M. Couturier prend-il un ton ironique en répondant à la question de Mme Leroux ? 9. En quoi consiste la mission confiée à Géal France par la direction générale de Lausanne ? 10. Pourquoi Georges proteste-t-il quand la même Mme Leroux traite les Confiseries strasbourgeoises de canard boiteux ?

Traduction (Chapitres 32-34)

1. I'm very happy to have become a businessman, but I lead a hectic life! 2. If you're trying to strengthen your position on the North American continent, why not just set up in Canada? 3. Despite your rather warlike image of our strategy, we would never use dirty tricks. 4. Mr Lévêque, who used to be in charge of financial and legal affairs, was commissioned to sign the agreement. 5. The agreement of cooperation was only the first stage of the negotiations, which lasted several years. 6. Thanks to the complementarity of our respective activities, the executives quickly learnt to work together. 7. It was difficult to choose the company name of the new entity, registered under Mexican law. 8. Georges missed the first two items on the agenda because his flight from Brussels was delayed by fog. 9. Without that additional information, it is impossible to make judicious strategic choices. 10. Even if the subsidiary's debts amount to FFr 35 million, it's unfair to refer to it as a lame duck.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Son vol, au départ de Genève, a été retardé par le brouillard. 2. On doit d'abord approuver le procès-verbal de la réunion précédente. 3. Il leur explique qu'il y avait des synergies entre Géal et la Compagnie des Trois Rivières, et qu'il manquait à cette dernière la taille critique qu'il faut dépasser pour survivre dans le secteur alimentaire. 4. En effet, la Compagnie des Trois Rivières étant sous contrôle familial, il lui était impossible de faire appel à l'épargne publique pour mener à bien sa modernisation. 5. Il est encore trop tôt pour porter un jugement définitif mais les premiers mois d'activité de Géal Canada indiquent que les choix stratégiques ont été judicieux. La rationalisation des méthodes de gestion et de production devrait avoir un effet positif sur l'exercice en cours. 6. Cette société, cotée en bourse au second marché, a été acquise il y a six ans à la suite d'une OPA mouvementée. 7. Ils espéraient élargir son marché régional, déjà bon, sur la rive droite du Rhin et les pays du Benelux. Ils envisageaient aussi la diffusion de leur propre fabrication. 8. Parce que, en fait, la réponse figure au point suivant de l'ordre du jour que Mme Leroux n'a sans doute pas lu ou mal lu. 9. Géal France devra remettre à flot la société des Confiseries strasbourgeoises dans les plus brefs délais et prendre à sa charge une partie de sa dette, soit 30 millions de francs sur 65. 10. Il trouve cela injuste. C'est vrai que l'entreprise a besoin d'être réorganisée, mais elle dispose tout de même de plusieurs atouts. Il appartiendra à Géal de les utiliser.

Translation

1. Je suis très heureux d'être devenu homme d'affaires, mais je mène une vie de dingue! 2. Si vous cherchez à renforcer votre présence / position sur le continent nord-américain, pourquoi ne pas vous implanter tout simplement au Canada? 3. Malgré votre image plutôt belliqueuse de notre stratégie, nous n'utiliserions jamais de coups bas. 4. M. Lévêque, qui était autrefois responsable des affaires financières et juridiques, a été mandaté pour signer l'accord. 5. L'accord de coopération n'était que la première étape des négociations qui ont duré plusieurs années. 6. Grâce à la complémentarité de nos activités respectives, les cadres ont vite appris à travailler en commun / ensemble. 7. Il était difficile de choisir la dénomination sociale de la nouvelle entité de droit mexicain. 8. Georges a raté les deux premiers points de l'ordre du jour parce que son vol au départ de Bruxelles a été retardé par le brouillard. 9. Sans ce complément d'information, il est impossible de faire des choix stratégiques judicieux. 10. Même si les dettes de la filiale se montent à 35 millions de francs, il n'est pas juste de la traiter de canard boiteux.

CHAPITRE 34

Application

And now for a little mental gymnastics.

Question 1 : Regardez ci-dessous les comptes provisoires de G  nal France. Remettez dans un ordre correct, en utilisant les lettres de (a)    (i), les différentes lignes du tableau (0 = dernier exercice ; -1 = exercice précédent). Si besoin est, reportez-vous au Chapitre 16, Document 1.

| <i>Résultat
en milliers de francs</i> | <i>Année 0</i> | <i>Année -1</i> | <i>Variations en
pourcentage,
0 / -1</i> |
|--|-----------------|------------------|--|
| 1. Charges d'exploitation (a) | -8079 | -7725 | 4,6% |
| 2. Résultat d'exploitation (b) | 1025 | 982 | 4,3% |
| 3. Bénéfice net avant répartition (c) | 450 | 416 | 8,2% |
| 4. Chiffre d'affaires (d) | 9104 | 8707 | 4,6% |
| 5. Participation des salariés (e) | -226 | -210 | 8,0% |
| 6. Résultat courant (f) | 934 | 860 | 8,6% |
| 7. Impôt sur les bénéfices (g) | -258 | -234 | 10,0% |
| 8. Résultat financier (h) | -91 | -122 | 25,0% |
| 9. Résultat avant impôt sur les bénéfices(i) | 708 | 650 | 8,2% |
| | | | |

Question 2 : Alors que l'augmentation du chiffre d'affaires et du résultat d'exploitation n'est que de 4,6% et 4,3% respectivement, expliquez pourquoi le résultat courant et le bénéfice net augmentent de 8,6% et de 8,2%.

Application

Question 1 :

Année 0

| | |
|------|--------|
| 1. d | 9104 |
| 2. a | -8079 |
| 3. b | = 1025 |
| 4. h | -91 |
| 5. f | = 934 |
| 6. e | -226 |
| 7. i | = 708 |
| 8. g | -258 |
| 9. c | = 450 |

Question 2

Examinez le résultat financier (h), c'est-à-dire la différence entre les charges et les produits financiers, négatifs dans les deux cas :

-91 pour le dernier exercice

-122 pour le précédent

Il y a donc une diminution effective des charges de 31 millions de francs. Diminution qui profite au résultat courant et au bénéfice net.

Les Confiseries strasbourgeoises : état des lieux

Anne a laissé son mari à Paris pour s'installer dans un studio de la Petite France à Strasbourg. Elle n'a guère le temps d'apprécier le charme de son environnement. Elle passe le plus clair de ses journées à l'usine, à parcourir les dossiers et à rencontrer les membres du personnel à tous les niveaux. Georges est venu pour l'aider à prendre la mesure de la situation financière et comptable. (1)

1. **Georges** : Vous avez pu vous rendre compte que tout cela n'est pas brillant !
2. **Anne** : C'est le moins qu'on puisse dire. Je constate une chose : la baisse du chiffre d'affaires enregistrée l'an dernier – de plus de six millions de francs – est la conséquence directe de conflits sociaux.
3. **Georges** : C'est malheureusement le cas.
4. **Anne** : L'augmentation des pertes est encore plus spectaculaire : 60% après trois exercices largement déficitaires.
5. **Georges** : La décision prise l'année dernière par les Canadiens de restructurer les activités de l'entreprise a fait l'effet d'une bombe. Pour le personnel, restructuration égale licenciements. Les syndicats n'ont pas manqué de souligner qu'il n'y avait pas eu l'ombre d'une négociation. Leur appel à une grève d'avertissement a été entendu et a provoqué un arrêt quasi total de la production pendant près de trois semaines. Depuis, le malaise persiste.
6. **Anne** : Je l'ai ressenti moi-même au cours de mes différents contacts.
7. **Georges** : Il est évident qu'on ne peut pas espérer un accroissement de la production avec des ouvriers et des employés démotivés. À vrai dire, toute cette affaire remonte beaucoup plus loin. Vous avez eu en main le document confidentiel qui retrace la prise de contrôle et les tractations qui l'ont précédée.

Confiseries strasbourgeoises: taking stock

Anne has left her husband in Paris to settle into a studio flat in the Petite France district of Strasbourg. She doesn't have much time to appreciate her charming surroundings. She spends most of her days at the factory, going through the files and meeting the members of staff at all levels. Georges has come to help her size up the financial and accounting situation.

1. **Georges:** You've been able to see for yourself that things aren't brilliant!
2. **Anne:** You can say that again. I can notice one thing: the drop in turnover recorded last year – by more than six million francs – is the direct consequence of industrial disputes.
3. **Georges:** That is unfortunately the case.
4. **Anne:** The increase in the losses is even more spectacular: more than 60% after three particularly unprofitable financial years.
5. **Georges:** The decision to restructure the firm's activities, which the Canadians made last year, was a real bombshell. For the staff, restructuring means redundancies. The trade unions were quick to point out that there had been absolutely no negotiations. Their call for a warning strike did not fall on deaf ears, and it provoked a virtually total stoppage of production for nearly three weeks. Since then, the feeling of uneasiness has persisted.
6. **Anne:** I've felt it myself during the various contacts I've had.
7. **Georges:** It's obvious that you can't hope for an increase in production with workers and employees who are demotivated. To be honest, this whole affair goes back much further. You've read for yourself the confidential document which recounts the takeover and the bargaining which preceded it.

NOTES

- (1) **la Petite France:** one of the most picturesque and best-preserved quarters of the old part of Strasbourg.

CHAPITRE 35

8. **Anne** : Je l'ai lu de bout en bout. (*Avec un soupir*) Édifiant !
9. **Georges** : Tout cela fait, hélas, partie de la routine dans le monde de la finance.
10. **Anne** : Il y aurait eu des rumeurs concernant des fuites et un délit d'initié. (2)
11. **Georges** : Il y a eu une fuite, effectivement, pendant les négociations, ce qui a entraîné une spéculation sur les titres de la société. Il s'agit d'un délit d'initié typique, bien que l'on n'ait jamais pu faire état de la moindre preuve. Mais l'affaire n'était pas assez importante pour faire la une des journaux. (3)
12. **Anne** : Tel que je le connais, M. Lévêque a dû en être très vexé. (4)
13. **Georges** : Pire, il a piqué une colère folle. Il a fait immédiatement publier un communiqué pour annoncer la suspension de l'offre d'achat. Entre-temps, il a continué d'acheter des actions jusqu'à en détenir 10%. (5)
14. **Anne** : Il se trouvait alors en position de forte "minorité".
15. **Georges** : Et son coup suivant a été d'organiser à l'américaine une "chasse" aux pouvoirs pour obtenir le contrôle du conseil d'administration. Il y est parvenu surtout grâce à la "compréhension" d'un des actionnaires familiaux qui lui a cédé sa part de capital... moyennant compensation ! (6)(7)
16. **Anne** : L'affaire était dans le sac !

NOTES (suite)

- (2) **délit d'initié**: insider trading. Operation between people benefiting from inside information, punishable by law when it can be proved, hence the use of the word *délit* (crime); for example, the sale or purchase of a company's shares by one or several people who have had access to confidential information liable to influence the market price of the shares.

8. **Anne:** I read every word of it. (*Sighing*) It's edifying!
9. **Georges:** Unfortunately, it's all part of the routine of the financial world.
10. **Anne:** It appears that there were some rumours concerning leaks and insider training.
11. **Georges:** There was indeed a leak, during the negotiations, which resulted in speculation on the company's shares. It's a typical example of insider trading, even though it was never possible to establish any proof whatsoever. But the affair was not big enough to make the headlines in the newspapers.
12. **Anne:** If I know Mr Lévêque at all, I'd say he must have been very upset.
13. **Georges:** Worse than that. He blew his top. He immediately had a statement published to announce that he was suspending the takeover bid. In the meantime, he continued buying shares until he held about 10% of them.
14. **Anne:** By then, he was in a strong "minority" position.
15. **Georges:** And his next move was to organise an American-style proxy fight to gain full control of the board. He managed to do this mainly thanks to the complaisance of one of the family shareholders, who sold him his stake in the capital, in exchange for compensation!
16. **Anne:** And it was in the bag!

NOTES (suite)

- (3) **la une:** the front page of a newspaper where news warranting a (banner) headline is presented.
- (4) **Tel que je le connais:** don't forget that Anne was a member of the team from Géal which negotiated with Mr Lévêque's company.
- (5) **(il a piqué) une colère folle:** (he flew into) a violent temper; *colère* : anger. NB, to be in a good temper: *être de bonne humeur*.
- (6) **coup:** move; stroke, shot.
- (7) **"chasse" aux pouvoirs:** fight for proxies' in order to gain or keep control of a company, on the occasion of a general meeting to elect the board of directors. This fight takes the form of a hunt for proxies, usually among small shareholders who are not generally represented at meetings.

CHAPITRE 35

17. **Georges :** Pas tout à fait. Le Conseil d'administration, maintenant dominé par les gens mis en place par Lévêque a fait approuver en assemblée générale une émission de 30 000 actions nouvelles à 100F, dont une prime d'émission de 50F, entièrement souscrites par nos amis. Sur la lancée, ils ont procédé à une division du nominal par cinq, ce qui a porté le nombre total d'actions à 650 000. (8)(9)
18. **Anne :** Par la même occasion, ils renforçaient leur contrôle.
19. **Georges :** C'était leur objectif. À ce stade les derniers actionnaires ont jeté l'éponge. C'était bien joué ! Les Confiseries strasbourgeoises devenaient une filiale à 100% de la compagnie canadienne et étaient rayées du second marché.
20. **Anne :** Si j'ai bien compris, tout avait été conclu sans que soient consultés les premiers concernés, ceux qui travaillaient dans l'entreprise. On s'explique mieux les frustrations et le sentiment général de mécontentement qu'aucun effort n'a pu apaiser. Ma première tâche va consister à surmonter la méfiance accumulée. Elle s'annonce difficile.
21. **Georges :** À vous de reprendre les choses en main. Le Conseil d'administration vous a donné carte blanche pour prendre les décisions qui s'imposent.

NOTES (suite)

- (8) **prime d'émission:** share premium. In a stock issue (or flo[a]tation), that amount over and above the nominal value (UK) [or par value (US)]. In the present example: nominal value of the share: FFr50; value when issued: FFr100; share premium: FFr50. The surplus capital generated by this premium is to be found in the balance sheet under shareholders' funds. (See Chapter 16, Document 2).

17. **Georges:** Not quite. The board of directors, now dominated by people put in place by Lévêque, had, at a general meeting, the issuing of 30,000 new FFr100 shares approved, including a FFr50 share premium, entirely subscribed by our friends. Next, they split the shares by five, which brought the total number of shares to 650,000.
18. **Anne:** Thereby strengthening their control.
19. **Georges:** That was their objective. At this stage, the last shareholders threw in the sponge. It was cleverly done! Confiseries Strasbourgeoises had become a wholly-owned subsidiary of the Canadian company and had disappeared from the second market.
20. **Anne:** If I understand correctly, everything had been concluded without consulting those most concerned, those who worked for the firm. It's easier to understand the frustrations and the general feeling of discontent, which no effort could appease. My first task is going to consist in overcoming the mistrust which has built up. It promises to be difficult.
21. **Georges:** It's up to you to regain control of things. The board has given you a free hand to make the required decisions.

NOTES (suite)

- (9) **division du nominal:** stock split; splitting of a share by dividing its nominal value. This will bring about an increase in the number of shares, without increasing the nominal capital (or capital stock).

Attention, dans le jargon économique, un mot peut en cacher un autre : un demandeur d'emploi, c'est un chômeur ; le plan social, un nouveau nom de baptême pour des licenciements !

Répartition du capital des Confiseries strasbourgeoises**Avant prise de contrôle**

100 000 actions de 50 F valeur nominale.

Capital social : 5 000 000 F.

Environ 25% des actions en bourse (second marché)

- dont 10% déjà détenus par la Compagnie Commerciale des
Trois Rivières Ltée.

- le reste entre les mains des descendants du fondateur.

Après prise de contrôle

La Compagnie Commerciale des Trois Rivières Ltée contrôle
51% du capital (soit 51 000 actions).

1. Émission de 30 000 actions nouvelles
(valeur nominale 50 F, valeur d'émission 100 F)
totalement souscrites par la société canadienne :

Capital social : 6 500 000 F.

Prime d'émission : 1 500 000 F.

2. Division par 5 du nominal.

Nombre total d'actions : 650 000

(dont 405 000 aux mains des Canadiens).

3. Acquisition du solde auprès des actionnaires restant
(245 000 actions)

Les Confiseries strasbourgeoises deviennent une filiale à 100%
de la Compagnie Commerciale des Trois Rivières Ltée.



It's (still) a man's world

In this chapter, we have the confirmation (if the reader had ever had any doubts!), that our heroine, Anne, is destined for the very top. For a woman to achieve such a feat (*exploit*) still remains relatively rare in France, however liberated French society is supposed to be.

Statistically, out of about 2 000 top management positions (*postes de direction*) in France's 200 leading companies, fewer than 100 (or about 5%) are currently occupied by women. This figure compares with about 40% in the USA, 18% in Germany and 8%, even, in Japan. Only twelve women are CEOs of companies with over 500 employees. The national average (*moyenne*) for the number of female executives is a mere 25%, a figure which is growing at less than 1% per year.

There are a few exceptions, though. At **Publicis**, France's second advertising agency (after **Havas**), there are more women executives (52%) than men. **L'Oréal** (cosmetics) has 38% and **Roussel-Uclaf** (pharmaceuticals) 31.7%. Car manufacturer, **Renault**, on the other hand, has only 11.3%. Have they forgotten the slogan of one of their competitors, "(...) *la moitié des hommes sont des femmes*"?!

Such figures are difficult to understand, in the light of (*à la lumière de*) a recently published survey of 22 000 French firms. It discovered that those where a woman was the boss achieved far better results in terms of growth and profitability (*rentabilité*) than the national average. No-one would deny that certain qualities – like intuition and pragmatism for example – are more developed in women than in men. This leads to some small but important differences in the way women manage firms.

But in business, as in so many other things, women also have to work so much harder and be so much better than men if they are to win acceptance. In fact, for most women in France, the best way to become a P-DG (*pédégère*, as we sometimes say) is either to inherit (*hériter de*) the company or to create it from scratch (*de zéro*).

CHAPITRE 35

EXERCICES

Compréhension



1. Anne a-t-elle le temps de profiter du charme de la petite France à Strasbourg ? 2. Pourquoi Georges est-il auprès d'elle ? 3. Pour quelles raisons la situation des Confiseries strasbourgeoises est-elle inquiétante ? 4. Pourquoi la décision prise l'année dernière de restructurer les activités de l'entreprise a-t-elle fait l'effet d'une bombe ? 5. Quelle a été la réaction des syndicats ? 6. Est-ce que depuis la fin de la grève les choses ont retrouvé un cours normal ? 7. Pendant les tractations précédant la prise de contrôle par la compagnie canadienne, qu'est-ce qui a provoqué une spéculation sur les titres de la société ? 8. Pourquoi n'y a-t-il pas eu beaucoup de publicité autour de cette affaire ? 9. Comment M. Lévêque a-t-il pu finalement prendre le contrôle du conseil d'administration ? 10. Sur le plan boursier, quel a été le résultat de cette prise de contrôle ?

Expressions idiomatiques

On several occasions already, we have seen expressions which refer to the animal world: les jeunes "loups" or les "canards" boiteux, without forgetting la "souris" or les "puces", which those who use computers will know.

In the ten sentences below are some idiomatic expressions which you might hear at work, all referring to animals of various kinds. Fill in the blanks, using the words below:

éléphant, girafe, lion, cheval, loup, chien, chat, souris, poule, oiseau, poisson

1. Géal espère se tailler la part du (.....) sur le marché asiatique.
2. Le nouveau directeur n'est pas une (.....) mouillée ; il n'a pas peur d'appeler un (.....) un (.....) !
3. Il a dû manger du (.....) ! Il est entré dans le bureau comme un (.....) dans un magasin de porcelaine !
4. L'usine n'est qu'à cinq kilomètres à vol d'(.....), mais je suis quand même obligée de me coucher avec les (.....) !
5. Depuis que l'un a accusé l'autre de peigner la (.....), ils se regardent en (.....) de faïence !
6. Frédéric est un vendeur né ; il est comme un (.....) dans l'eau quand il rencontre les clients !
7. L'ancien contremaître était un vrai sadique ; il aimait jouer au (.....) et à la (.....) avec les ouvrières !
8. Chaque fois que j'essaye de lui proposer des modifications, il monte sur ses grands (.....) et refuse d'écouter !
9. Quel métier de (.....), travailler dans une usine de chocolat quand on a une faim de (.....) !
10. Depuis la reprise du travail, grévistes et non grévistes se donnent des noms d'(.....) !

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Hélas non ! Elle a passé le plus clair de ses journées à l'usine à parcourir les dossiers et à rencontrer les membres du personnel à tous les niveaux. 2. Il est venu pour l'aider à prendre la mesure de la situation financière et comptable de l'entreprise. 3. Le chiffre d'affaires a baissé de plus de six millions de francs l'an dernier et l'augmentation des pertes a été encore plus spectaculaire, 60 % après trois exercices déjà largement déficitaires. 4. Pour le personnel, restructuration égale licenciements. Les syndicats n'ont pas manqué de souligner qu'il n'y avait pas eu l'ombre d'une négociation. 5. Ils ont appelé à une grève d'avertissement qui a provoqué un arrêt quasi total de la production pendant près de trois semaines. 6. Non. Le malaise persiste et Anne l'a bien ressenti. Il est difficile d'espérer un accroissement de la production avec des ouvriers et des employés démotivés. 7. Il y a eu des fuites et manifestement un délit d'initié typique. 8. Elle n'était pas assez importante pour faire la une des journaux. 9. Il a organisé, à l'américaine, une "chasse aux pouvoirs" et surtout, il a bénéficié de la "compréhension" d'un des actionnaires familiaux qui lui a cédé sa part de capital moyennant compensation. 10. Les Confiseries strasbourgeoises sont devenues une filiale à 100 % de la compagnie canadienne et ont donc été rayées du second marché.

Idiomatic expressions

1. la part du **lion** (*the lion's share*)
2. **poule** mouillée (*softie, wimp, wet*), appeler un **chat** un **chat** (*to call a spade a spade*)
3. manger du **lion** (*to be bursting with energy*), comme un **éléphant** dans un magasin de porcelaine (*like a bull in a china shop*)
4. à vol d'**oiseau** (*as the crow flies*), se coucher avec les **poules** (*to go to bed early*)
5. peigner la **girafe** (*to waste one's time*), se regarder en **chiens** de faïence (*to glare at one another*)
6. être comme un **poisson** dans l'eau (*to be in one's element*)
7. jouer au **chat** et à la **souris** avec qqn (*to play cat and mouse with sb.*)
8. monter sur ses grands **chevaux** (*to get on one's high horse*)
9. métier de **chien** (*drudgery*), avoir une faim de **loup** (*to be ravenously hungry*)
10. se donner des noms d'**oiseaux** (*to insult one another*)

CHAPITRE 35

Application

The tools of speech. Here are a few extracts from the first speech of the new (female) Director of Human Resources. Complete the text using the words or expressions which figure in the list below.

a. en premier lieu b. mais aussi c. mesdemoiselles d. désormais e. à porter f. j'ai tenu g. le point de la situation h. certes i. en tant que j. tirer un trait k. mutuellement l. n'hésitez pas m. à priori n. néanmoins o. perçois p. par enchantement q. faire face r. consciente s. quant à t. soyons francs

Mesdames, (1. ...), messieurs, (2. ...) à vous réunir dès ma prise de fonction pour faire devant vous (3. ...), telle que je la (4. ...), non seulement (5. ...) dirigeante responsable, (6. ...) du point de vue de quelqu'un de nouveau dans l'entreprise. (7. ...) je veux vous rassurer sur mes intentions. J'ai analysé sans (8. ...) les problèmes auxquels nous devons (9. ...).

Il ne doit y avoir aucun doute (10. ...) ma loyauté envers Général. (11. ...), je suis pleinement (12. ...) de ce que vous ressentez devant ce qu'on peut appeler – (13. ...) – mon parachutage dans votre entreprise.

Vous avez connu des années difficiles, sur lesquelles je n'ai pas (14. ...) de jugement. (15. ...), il nous faut (16. ...) sur le passé et regarder vers l'avenir. (17. ...), les problèmes ne disparaîtront pas comme (18. ...). Nous les résoudrons ensemble. Faisons-nous (19. ...) confiance, et (20. ...) à me poser des questions. Merci à tous !

Application

1. c 2. f 3. g 4. o 5. i 6. b 7. a 8. m 9. q 10. s 11. n 12. r 13. t 14. e 15. d 16. j
17. h 18. p 19. k 20. l





La vie à cent à l'heure

Anne a de plus en plus de mal à concilier ses activités professionnelles trépidantes et sa vie familiale fragmentée. Elle passe ses week-ends à Paris, ou c'est Frédéric qui la rejoint à Strasbourg. Dans un rare moment de découragement, elle téléphone à sa mère pour lui faire part de ses difficultés.

1. **Anne** : Allô, maman. C'est Anne.
2. **Mme Thibaud** : Oh! Bonjour Anne. Je n'ai pas l'habitude que tu m'appelles à cette heure-ci. Comment vas-tu ?
3. **Anne** : Couci-couça. (1)
4. **Mme Thibaud** : Oh là là, qu'est-ce qui cloche ? Tu n'a pas l'air dans ton assiette. (2)(3)
5. **Anne** : Rien ne va vraiment mal... enfin, si on veut !
6. **Mme Thibaud** : Ce n'est pas l'impression que tu donnes. Tu t'es disputée avec Frédéric ?
7. **Anne (d'un ton désabusé)** : On ne se voit pas assez souvent pour en arriver là. Quand mari et femme travaillent à 500 kilomètres l'un de l'autre, les causes de friction sont moins fréquentes !
8. **Mme Thibaud** : Essaie de voir le bon côté des choses.
9. **Anne (ironique)** : Tous les week-ends une nouvelle lune de miel ! C'est plus facile à dire qu'à faire. Quand nous nous retrouvons le vendredi soir, nous sommes en général épuisés tous les deux, et souvent le sujet de conversation se limite au boulot. Parfois, l'ennui s'installe.
10. **Mme Thibaud** : Tu ne devrais pas accepter que vos carrières respectives perturbent votre vie privée à ce point. Il y a d'autres priorités dans l'existence que la production, la rentabilité et la concurrence !

Living in the fast lane

Anne is finding it more and more difficult to reconcile her hectic professional activities with her fragmented family life. She spends her weekends in Paris or Frédéric comes to stay with her in Strasbourg. In a rare moment of discouragement, she phones her mother to tell her about her difficulties.

1. **Anne:** Hello, Mum, it's Anne.
2. **Mrs Thibaud:** Oh! Hello, Anne. I'm not used to you phoning me at this time. How are you?
3. **Anne:** So so.
4. **Mrs Thibaud:** Oh dear, what's wrong ? You don't seem to be your usual self.
5. **Anne:** Nothing is really wrong... well, that's one way of putting it !
6. **Mrs Thibaud:** You don't give me that impression. Have you quarrelled with Frédéric?
7. **Anne** (*sounding blasé*): We don't see one another often enough for that. When husband and wife work 500 kilometres from one another, the grounds for friction are less common!
8. **Mrs Thibaud:** Try and look on the bright side of things.
9. **Anne** (*ironically*): Every weekend a new honeymoon. It's easier said than done. When we see one another again on Friday night, we're both usually exhausted, and often we just talk about work. Sometimes boredom sets in.
10. **Mrs Thibaud:** You shouldn't let your respective careers disrupt your private life to such an extent. There are other priorities in life than productivity, profitability and competition!

NOTES

- (1) **couci-couça:** (familiar) so so. A corruption of *comme ci, comme ça*.
- (2) **qu'est-ce qui cloche ?:** (familiar) what's wrong? *Clocher* : to be wrong, to go badly, to be defective. Originally, *clocher* was a synonym of *boîter* (to limp, to hobble).
- (3) **Tu n'as pas l'air dans ton assiette:** (familiar) you sound out of sorts, you don't sound your usual self. Here, *assiette* does not mean plate, but state of mind.

CHAPITRE 36

11. **Anne** : Oui, mais en attendant, comment pouvons-nous concilier les exigences contradictoires de nos occupations et de nos sentiments ? J'en arrive à me demander si j'ai fait le bon choix en acceptant de venir à Strasbourg.
12. **Mme Thibaud** : Il est un peu tard pour te poser la question.
13. **Anne** : Essaie plutôt de me comprendre. Je suis passionnée par ce que je fais ici. C'est le défi que j'espérais depuis longtemps : ne plus traiter les problèmes au coup par coup sur le terrain où tranquillement installée dans mon bureau devant mes graphiques en colonnes ou en camembert. J'avais envie d'affronter les difficultés au quotidien, de me mettre les mains dans le cambouis. (4)(5)
14. **Mme Thibaud** : Je ne te croyais pas si fana de mécanique !
15. **Anne** : Ne te fiche pas de moi, maman. Tu sais parfaitement ce que je veux dire. Je ne suis pas la seule à me torturer ainsi l'esprit. Je sens très bien que Frédéric trouve lui aussi notre situation très éprouvante. Je gagne maintenant plus que lui. Ce n'est pas encore très courant dans notre société toujours inégalitaire. Les hommes n'acceptent pas facilement ce qui va à l'encontre des idées reçues. (6)
16. **Mme Thibaud** : Frédéric n'a aucune raison de douter de sa propre réussite professionnelle. Il a connu une promotion aussi rapide que la tienne. Tous les espoirs lui sont permis. Tu m'as toujours dit que son travail était très apprécié.
17. **Anne** : Alors, admettons, pour parodier Pascal, que la psychologie masculine "a ses raisons que la raison ne connaît point". À tort ou à raison, Frédéric se sent mal dans sa peau. Un exemple : il aimait jouer au golf. Eh bien, il a pratiquement laissé tomber. Même quand il est avec moi, il passe beaucoup de temps à ruminer. Si je l'interroge, il répond à côté, mettant ça sur le compte de ses soucis au bureau ou de projets encore flous. (7)

11. **Anne:** OK, but all the same, how can we reconcile the contradictory demands of our occupations and our feelings? I sometimes wonder if I made the right choice by accepting to come and work in Strasbourg.
12. **Mrs Thibaud:** It's a little late to ask yourself the question.
13. **Anne:** Please try and understand me. I totally enjoy what I'm doing here. It's the challenge I'd been hoping for, for a long time: no longer to deal with problems on a one-off basis, in the field or sitting calmly in my office in front of my bar graphs and pie charts. I wanted to be confronted with difficulties every day, get a little oil on my hands.
14. **Mrs Thibaud:** I didn't know you were so mad about motor mechanics!
15. **Anne:** Don't make fun of me, Mum. You know perfectly well what I mean. I'm not the only one to be doing all this heart-searching. I can sense very well that Frédéric also finds our situation very trying. I earn more than he does, now. That's not very common, yet, in our society, which is still not egalitarian. Men find it hard to accept what goes against generally accepted ideas.
16. **Mrs Thibaud:** Frédéric has no reason to doubt his own professional success. His promotion has been just as fast as yours. He can be very optimistic. You always told me that his work was very much appreciated.
17. **Anne:** Well, let's parody Pascal and admit that a man's mind "has its reasons which reason ignores". Rightly or wrongly, Frédéric doesn't feel happy. An example: he used to enjoy playing golf. Well, he's practically given it up. Even when he's with me, he spends a lot of time moping. If I ask him what's wrong, he answers evasively, and blames it on his worries at the office or plans which are still vague.

NOTES (suite)

- (4) **au coup par coup sur le terrain:** see Anne's one-off interventions in moments of crisis: Chapters 7 and 30.
- (5) **(se) mettre les mains dans le cambouis:** to put a lot of effort into one's work without being afraid of getting one's hands dirty; *cambouis*: oil or grease which has been blackened by the workings of the parts of a machine.
- (6) **société toujours inégalitaire:** the average salary for women remains considerably lower than that for men, even for the same work.
- (7) **Pascal:** Blaise Pascal (1623-1662), French mathematician, physician, philosopher and writer. The famous quotation: "*Le cœur a ses raisons, que la raison ne connaît point*" (The heart has its reasons, which reason ignores) comes from his work *Les Pensées*.

CHAPITRE 36

18. **Mme Thibaud** : As-tu tenté de lui faire comprendre que tu n'as pas pour seule ambition de devenir Madame P-DG, mais que ta famille est un élément essentiel de ton équilibre, et qu'il faudrait, un de ces jours, envisager de l'agrandir ?
19. **Anne** : Tu crois vraiment que c'est le moment ? Il m'arrive parfois de penser que Frédéric me cache quelque chose. Tiens, le week-end dernier, il m'a fait faux bond, en invoquant un voyage imprévu en Allemagne... (8)

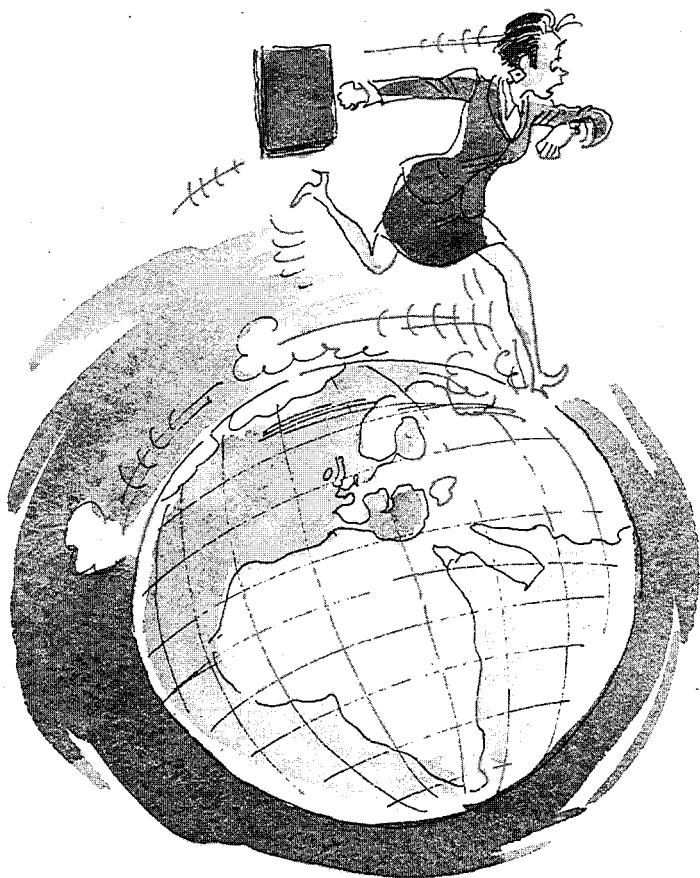
Le vieux dicton "un tiens vaut mieux que deux tu l'auras" ne correspond pas nécessairement à la vision stratégique de l'entreprise, "investir aujourd'hui pour récolter demain".

NOTES (suite)

- (8) **il m'a fait faux bond**: he failed to show up, he let me down; *bond*, *bondir*: (to) bounce. Originally, the expression referred to a ball which didn't bounce in the expected direction.

18. **Mrs Thibaud:** Have you tried to make him understand that becoming Madam Chairperson is not your sole ambition, but that your family is an essential element in your equilibrium, and that one of these days, you should think about enlarging it?
19. **Anne:** Do you really think it's the right time? Sometimes I think that Frédéric is keeping something from me. For instance, last weekend he didn't show up, saying that he had to go Germany unexpectedly...

LA VIE À CENT À L'HEURE.



Mémorandum interne

*Confiseries
strasbourgeoises SA*

Date : 22/10/199.

De : Anne Ancel-Thibaud, Directeur général par intérim

À : Christian Couturier, P-DG, Géal France SA

Objet : Bilan de mon action à six semaines.

Grâce à l'aide précieuse de Georges Rousseau, dont je salue ici la compétence et l'extrême gentillesse, j'ai pu prendre très rapidement la mesure de la situation financière que je résumerai ainsi : baisse du chiffre d'affaires entraînant une augmentation sensible des pertes.

Dès mon arrivée à Strasbourg, j'ai multiplié les rencontres avec le personnel à tous les niveaux. J'ai toujours essayé d'être disponible, à l'écoute et présente dans l'usine, d'une part, et de faire passer une information aussi complète que précise, d'autre part.

J'ai été tout de suite frappée par les frustrations, parfois larvées, la démotivation généralisée et le sentiment de mécontentement qui régnaient. Pourtant, le sérieux et la fierté du personnel et son désir de s'en sortir m'ont constamment impressionnée. Tous les salariés avec qui j'ai discuté regrettent le traitement qu'ils subissent depuis plusieurs années déjà. Ils ne comprennent pas pourquoi ils ont été tenus à l'écart, alors qu'ils étaient les premiers concernés par les changements qui ont eu lieu.

En même temps, je suis convaincue de la grande qualité de nos produits, un avis partagé par nos vendeurs qui s'appuyent sur leur expérience et de récentes études de marché pour clamer leur potentiel.

Dans ces conditions, il n'a pas été difficile de redynamiser les salariés. Afin de montrer ma bonne volonté, j'ai certes accédé à différentes réclamations concernant les conditions de travail, qui me paraissaient raisonnables et qui n'avaient que peu de conséquences financières. Pour le reste, il a suffi d'encourager l'implication en canalisant l'énergie et en structurant les différentes propositions.

Au bout de six semaines, les résultats commencent déjà à se faire sentir. Pour le mois dernier, notre production a augmenté de 3,5%, alors que nos ventes ont légèrement dépassé les prévisions ! D'ailleurs, l'enthousiasme est tel que notre force de vente réclame de plus en plus une diversification qui nous permettrait d'obtenir une meilleure visibilité sur le marché. Hans Kessler, notre Directeur du marketing est évidemment ravi !



Status symbols

The business elite is no different from other affluent or influential categories in its choice of status symbols (*symboles de standing*). But it displays them with perhaps more ostentatiousness (*ostentation*) especially those which establish a hierarchy within its own ranks.

The make of company car (*voiture de fonction*), the size of expense accounts (*frais de représentation*), the availability of stock options (*options d'achat d'actions*), access to reserved boxes (*tribunes réservées*) at major sports events like the annual Roland Garros tennis tournament (*tournoi de tennis*); all these serve to mark a subtle but easily perceptible distinction (in both senses of the term) between top managers (*dirigeants*) and middle or junior managers (*cadres moyens ou débutants*).

Other favourite external signs (*signes extérieurs*) of wealth or success: sports cars (*voitures de sport*), “*belles étrangères*” (elegant foreign cars), Rolex watches, portable phones (*portables*), being seen at fashionable haunts (*endroits à la mode*), vacation homes (*résidences secondaires*), and selective forms of leisure (*loisir*). Snobbery (*le snobisme*) is round the corner!

CHAPITRE 36

EXERCICES

Compréhension



1. Quel est actuellement le plus sérieux problème qui se pose à Anne ?
2. Pourquoi Mme Thibaud semble-t-elle surprise en entendant la voix de sa fille ?
3. Qu'est-ce qui vous fait dire qu'elle a compris qu'Anne avait des problèmes ?
4. Quelle est la première explication qui vient à l'esprit de Mme Thibaud ?
5. Pourquoi Anne déclare-t-elle d'un ton désabusé que les causes de friction entre Frédéric et elles sont moins fréquentes ?
6. Dans quel état Anne et Frédéric se retrouvent-ils le vendredi soir ?
7. Pourquoi Anne a-t-elle accepté avec enthousiasme la direction des Confiteries strasbourgeoises ?
8. Frédéric a-t-il une autre raison que la séparation physique pour trouver la situation actuelle éprouvante ?
9. Qu'est-ce qui fait dire à Anne que Frédéric se sent mal dans sa peau ?
10. Pourquoi arrive-t-il à Anne de penser que Frédéric lui cache quelque chose ?

Masculin, féminin ?

Even if for executives, it's still often a man's world (see Chapter 35, Point de repère), in the world of grammatical gender, feminine is at least the equal of masculine. It is not always easy though, for the English-speaking student, to know which gender is the correct one. Look at the sentences below, and decide whether the nouns concerned are masculine or feminine.

1. Je connais bien quelques pays de l'Afrique (occidental[e]), mais pas (le / la) Mexique.
2. La nouvelle caissière a (un[e]) sale caractère ; il va falloir lui apprendre les (bon[ne]s) manières.
3. Depuis (le / la) départ du directeur de marketing, nous avons (un[e]) part de marché en forte baisse.
4. Les charges (élevé[e]s) s'expliquent par (le / la) change défavorable.
5. Il avait (le / la) sourire aux lèvres quand le président lui a demandé à quoi servait (un[e]) souris.
6. Le comptable se trouvait devant (un[e]) dilemme ; fallait-il ou non signaler les erreurs dans (le / la) troisième colonne de chiffres.
7. J'ai demandé à ma secrétaire de refaire (le / la) page 7 avant de procéder (au / à la) tirage du document.
8. Après (le / la) lycée, il a passé cinq années (au / à la) faculté de droit.
9. (Le / La) rigueur était certainement nécessaire, mais (quel[le]) bonheur de pouvoir enfin investir !
10. Maintenant que notre campagne est bien (lancé[e]), nous pouvons boire (le / la) Champagne.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Elle a de plus en plus de mal à concilier ses activités professionnelles trépidantes et sa vie familiale fragmentée. 2. Elle n'a pas l'habitude qu'Anne lui téléphone à cette heure-ci. 3. Elle lui demande tout de suite ce qui cloche et lui dit qu'elle n'a pas l'air dans son assiette. 4. Elle pense immédiatement qu'Anne s'est disputée avec Frédéric. 5. Ils ne se voient pas assez souvent, seulement le week-end, puisqu'ils travaillent à 500 km l'un de l'autre. 6. Ils sont en général épuisés tous les deux. 7. Elle en avait assez de traiter les problèmes au coup par coup sur le terrain ou tranquillement installée dans son bureau. 8. Oui. Il gagne moins que sa femme, ce qui, dans une société encore dominée par les hommes, n'est pas tout à fait courant. 9. Il a pratiquement laissé tomber le golf alors que c'est un sport qu'il aimait beaucoup. 10. Il lui a fait faux bond le week-end dernier en invoquant un voyage imprévu en Allemagne.

Masculine, feminine?

1. occidentale, le 2. un, bonnes 3. le, une 4. élevées, le 5. le, une 6. un, la 7. la, au 8. le, à la 9. la, quel 10. lancée, le

CHAPITRE 36

Expressions idiomatiques (suite)

In Chapter 35, you did an exercise based on idiomatic expressions involving animals. Here is another such exercise, this time with expressions involving eating and drinking. Many such expressions exist in French, some of which you've already seen: eg avoir du pain sur la planche.

Fill in the blanks in the ten sentences below, using one of the following words, and say what you think each expression means.

cuiller, pain, plat, bol, lait, fourchette, pot

1. Les Canadiens avaient vraiment mis les petits (.....) dans les grands pour accueillir les dirigeants de G  nal France SA : Champagne, caviar, foie gras !
2. Christian Couturier pensait pouvoir racheter la société pour une bouch  e de (.....).
3. Il a demandé au vendeur de lui indiquer une (.....) de prix pour le nouveau produit.
4. Arrête de tourner autour du (.....) et dis-moi ce que tu penses de mon idée.
5. Il a vraiment mis les pieds dans le (.....) ! Il ne savait pas que son patron   couteait dans le couloir !
6. Lui, quand il veut engueuler quelqu'un, il n'y va pas avec le dos de la (.....).
7. Nous n'avons pas de (.....) ! Notre concurrent vient de sortir un produit identique !
8. C'est fantastique ! Nos barres "Génial" se vendent déjà comme des petits (.....).
9. J'en ai ras le (.....) ! J'ai encore un virus sur mon portable !
10. Pendant que son chef lui annonçait la promotion, Georges buvait du petit (.....).

More idiomatic expressions

1. mettre les petits plats dans les grands, *to lay on a marvellous spread*
2. (r)acheter qch. pour une bouchée de pain, *to buy sthg for a song / next to nothing*
3. une fourchette de prix, salaire, etc., *price, salary range / bracket*
4. tourner autour du pot, *to beat about the bush*
5. mettre les pieds dans le plat, *to put one's foot in it*
6. ne pas y aller avec le dos de la cuiller, *not to pull one's punches (when speaking)*
7. avoir du bol / pot, *to be lucky*
8. se vendre comme des petits pains, *to sell like hot cakes*
9. en avoir ras le bol, *to be fed up*
10. boire du petit lait, *to lap sthg up*

Conseil en entreprise

Quelques jours plus tard... Ce que Frédéric cachait à Anne, c'est le projet élaboré avec son collègue et ami allemand, Marcus Wagner, ingénieur de formation, fils de Mathias. Georges, mis dans le secret, leur a apporté une aide discrète. Tous les trois se retrouvent dans un bistrot de Saint-Germain-des-Prés. (1)(2)

1. **Georges** (*s'adressant à Frédéric*) : Je ne te cache pas, mon vieux, que je me sens plutôt mal à l'aise. Tu m'as mis dans une position inconfortable vis-à-vis d'Anne que je suis appelé à rencontrer fréquemment. Pourquoi diable ne pas lui avoir encore parlé de ce que Marcus et toi êtes en train de concocter ? (3)
2. **Frédéric** : Essaie donc de te mettre à ma place ! Notre projet aurait semblé un peu farfelu : repartir à zéro avec un capital relativement modeste, mais une idée-force, mettre en commun les compétences et l'expérience acquises dans nos domaines respectifs pour créer un cabinet de conseil, installé à Strasbourg, au cœur de l'Europe. (4)
3. **Georges** : Jusque là je te suis. Mais Anne est ta femme ! Elle aurait dû avoir droit au chapitre. De quoi avais-tu peur ? Qu'elle te désapprouve ? (5)
4. **Frédéric** : Non, uniquement de la décevoir, après lui avoir donné une fausse joie, si les choses ne s'étaient pas passées comme nous le souhaitions. Le choc aurait pu être sévère. Mieux valait attendre que la décision se confirme.
5. **Georges** : D'accord, d'accord. De toute façon, l'idée était bonne. Les PME et PMI de la région – dont certaines sont très dynamiques – représentent un potentiel de clientèle non négligeable.

NOTES

(1) **Mathias**: see Chapter 22.

Corporate consulting

A few days later... What Frédéric had been keeping from Anne was the plan drawn up with his colleague and friend Marcus Wagner, an engineer by training and son of Mathias. Georges, who had been let in on the secret, had discreetly assisted them. All three are meeting in a café in St-Germain-des-Prés.

1. **Georges** (*speaking to Frédéric*): I'm not going to hide from you, old man, the fact that I don't feel very comfortable. You've put me in an awkward position as far as Anne's concerned, and I have to meet her frequently. Why on earth have you still not spoken to her about what Marcus and you have been cooking up?
2. **Frédéric**: You should try and put yourself in my place! Our project would have seemed a little crazy: to start from scratch again, with relatively little capital but a strong idea, to pool the skills and experience acquired in our respective fields, in order to create a consulting firm in Strasbourg, at the heart of Europe.
3. **Georges**: I'll go along with you that far. But Anne's your wife! She should have had a say in the matter. What were you afraid of? That she'd disagree with you?
4. **Frédéric**: No, just of disappointing her, after giving her a false cause for celebration, if things hadn't gone the way we wanted them to. It might have been a severe shock. It was better to wait until the decision had been confirmed.
5. **Georges**: OK, OK. In any case, it was a good idea. The SMEs in the region – some of which are very dynamic – represent a significant potential customer base.

NOTES (suite)

- (2) **St-Germain-des-Prés**: district of Paris, on the left bank of the Seine (see Chapter 34, Note 6), still frequented by the literary circles and intelligentsia of Paris.
- (3) **mon vieux**: term of friendly familiarity, which has no connection with a person's real age. Georges is in fact older than Frédéric. Note that they now say 'tu' to one another.
- (4) **au cœur de l'Europe**: Strasbourg, together with Brussels, is one of the two capitals of Europe. It is the seat of the Council of Europe and the European Parliament.
- (5) **avoir droit au chapitre**: to have a say in the matter. Originally, it meant to have the right to speak and to give one's opinion in a (religious) assembly [chapter].

CHAPITRE 37

6. **Frédéric** : Elles ont rarement la taille suffisante et les reins assez solides pour gérer elles-mêmes la recherche de marchés extérieurs. (6)
7. **Marcus** : Nous serons là pour leur fournir le maximum d'assistance, depuis la simple étude de marché jusqu'au démarchage de futurs clients. Au fil des ans, nous avons tissé un réseau serré de relations d'affaires. (7)
8. **Frédéric** : Cela nous permettra de manœuvrer avec une structure de départ légère.
9. **Georges** : J'ai épluché votre plan de financement. Vous allez travailler à l'économie avec un nombre restreint de collaborateurs. (8)
10. **Marcus** : Pour certains services nous ferons appel à des sous-traitants dont nous connaissons le sérieux et l'efficacité. Au fur et à mesure de notre développement, nous étofferons notre équipe. (9)(10)
11. **Frédéric** : Une de nos priorités sera de persuader nos clients éventuels que l'international ne doit pas être considéré comme une chasse gardée des plus grosses sociétés . Ça peut être aussi un formidable levier de croissance pour les autres, à condition d'admettre quelques principes.
12. **Marcus** : Par exemple la mise en commun de compétences et la recherche de synergies dans le cas d'entreprises aux activités voisines mais pas directement concurrentes : l'objectif est d'établir un partenariat opérationnel en dehors de toute organisation permanente, presque toujours trop lourde.
13. **Frédéric** : Nous commençons par repérer des deux côtés du Rhin des entreprises spécialisées susceptibles de coopérer. Notre cabinet s'occupera des aspects juridiques pour lesquels nos clients n'auraient pas le personnel ou les connaissances nécessaires.

6. **Frédéric:** They're rarely big enough, or financially strong enough, to manage the exploration of foreign markets themselves.
7. **Marcus:** We'll be present to provide them with maximum assistance, from the simple market study to canvassing future customers. Over the years, we've woven a close-knit network of business relations.
8. **Frédéric:** That will enable us at the beginning to operate with a lightweight structure.
9. **Georges:** I've been through your financing plan in detail. You're going to be working on a shoestring budget with a limited number of associates.
10. **Marcus:** For certain services we'll use subcontractors whose seriousness and efficiency are well known to us. As we develop, we'll reinforce our team.
11. **Frédéric:** One of our priorities will be to persuade our prospective clients that international markets must not be seen as the private hunting ground of the biggest companies. It can also be a fantastic growth lever for the others, provided they accept a few principles.
12. **Marcus:** For example, pooling skills and searching for synergy, in the case of companies whose activities are similar but not in direct competition with each other: the objective is to establish a partnership which can operate outside of any permanent organisation, which is nearly always too heavy.
13. **Frédéric:** We're beginning by identifying, on both sides of the Rhine, specialised companies which are likely to cooperate. Our firm will take care of all the legal aspects for which our clients would not have the necessary staff or know-how.

NOTES (suite)

- (6) (**avoir**) **les reins solides:** here, to be financially strong or sound; *reins*: back, kidneys. Note that in cooking, kidneys are *rognons*.
- (7) **démarchage:** canvassing; *porte-à-porte*: door-to-door canvassing.
- (8) **épluché:** (familiar) examined attentively and critically. The literal meaning is peeled (*pelé*).
- (9) **sous-traitants:** subcontractors; *sous-traitance*: subcontracting; *sous-traiter*: to subcontract, to farm out.
- (10) **étoffer(ons):** to reinforce. Synonyms: *enrichir, renforcer*.

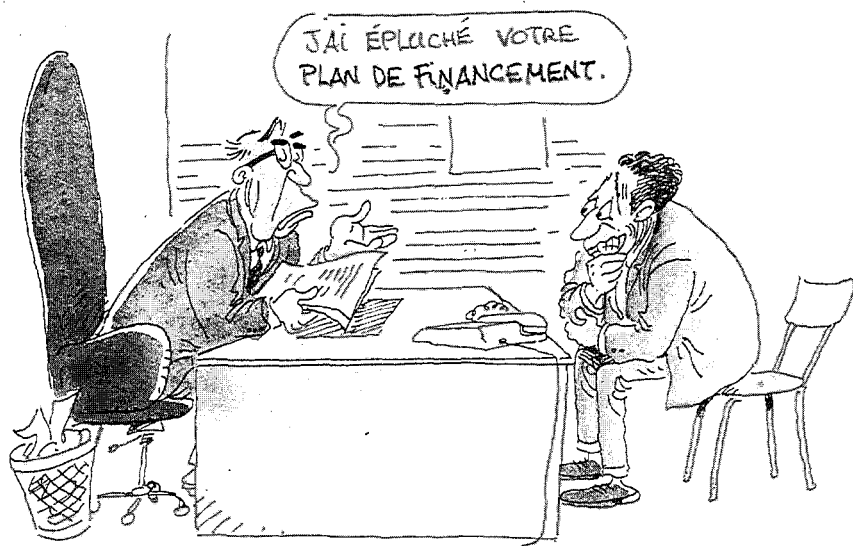
CHAPITRE 37

14. **Georges** : Votre plan m'a l'air bien ficelé. Il ne vous reste plus qu'à vous lancer avec tous les risques que cela comporte. (11)
15. **Frédéric** : On les assume pleinement !
16. **Georges** (*s'adressant à Frédéric*) : Tu ne m'en voudras pas d'avoir touché un mot de tout cela à notre P-DG. Il n'aurait pas aimé l'apprendre au dernier moment. Il ne m'a d'ailleurs pas paru surpris. Il était au courant de vos problèmes de ménage. Je crois même qu'il se sentait en partie responsable. Il m'a laissé entendre que nous aurions sans doute besoin de toi comme consultant. (12)
17. **Frédéric** : Voilà qui est bon pour nous, Marcus. N'oublie pas, Georges, que c'est vendredi soir que nous annonçons la nouvelle à Anne. Je vais l'attendre à la Gare de l'Est. Rendez-vous directement au restaurant. Dis à Caroline que je compte sur elle. J'ai réservé un menu spécial. Je me demande si Anne ne se doute pas de quelque chose. Elle paraissait bien songeuse ces derniers temps. (13)(14)

NOTES (suite)

- (11) **bien ficelé**: (familiar) well organised, well constructed; *ficeler*: to tie up (with string [*ficelle*]).
- (12) **ménage**: two people living as a couple. Hence, *se mettre en ménage*: to get married or to live as a married couple; *scène de ménage*: a violent quarrel between the two members of the couple. NB: *faire le ménage*, *femme de ménage*: to clean, cleaner. In demographic statistics, *ménage* (or *foyer*): household.

14. **Georges:** Your plan hangs together well, as far as I can see. You just need to take the plunge now, with all the risks involved.
15. **Frédéric:** We fully accept them !
16. **Georges (turning to Frédéric):** I hope you won't hold it against me, but I had a word with our chairman and managing director about all this. He wouldn't have appreciated learning about it at the last moment. What's more, he didn't seem surprised to me. He knew about your marital problems. I even think he felt he was partly responsible for them. He hinted that we would no doubt need you as a consultant.
17. **Frédéric:** That's good news for us, Marcus. Don't forget, Georges, that we're breaking the news to Anne on Friday evening. I'm going to wait for her at Gare de l'Est. We'll meet directly at the restaurant. Tell Caroline that I'm relying on her. I've reserved a special menu. I wonder if Anne doesn't suspect something. She's seemed very pensive lately.



NOTES (suite)

- (13) **Gare de l'Est :** Parisian railway station serving the cities of Eastern France, such as Nancy, Metz and Strasbourg.
- (14) **Caroline :** Georges's wife. See Chapter 8, Dialogue.

Les sociétés de personnes

- La **société en nom collectif (SNC)** : c'est la forme la plus courante de société de capitaux. Dans ce type de structure, la responsabilité des associés est illimitée. Il est possible, cependant, d'avoir un ou plusieurs associés qui sont de simples bailleurs de fonds (en anglais : *sleeping* ou *dormant partners*), mais ces derniers ne jouent aucun rôle dans la gestion de la société.
- La **société en commandite simple** : c'est une autre forme de société de personnes qui permet à certains associés de disposer d'une responsabilité limitée. On trouve ainsi des commanditaires, dont la responsabilité est limitée au montant de leur apport et qui ne participent pas activement à la gestion, et des commandités. La responsabilité de ces derniers est illimitée.

De façon générale, on peut dire que la société de personnes est la forme d'entreprise préférée des professions libérales, souvent organisées en cabinets : médecins, avocats, experts-comptables, sociétés de conseil et de recrutement.



Starting up a company

France is by no means the most dynamic of countries when it comes to company start-ups (*créations d'entreprise*). In recent years, the figure has rarely reached 300 000 (294 240 in 1994) and of that total number, around 20-25% are strictly speaking buy-outs (*reprises*). Even then, the figures are not very meaningful, if you do not bear in mind the survival rate (*taux de survie*): 50% of real start-ups disappear within three years, while 79% of *reprises* survive beyond this period.

It is also interesting to note, that 72% of these entrepreneurs or *créateurs*, as the French would probably say, are men, 28% women; that their average age is 35, 66% of them being under 40. What is perhaps more interesting is that only 15% of them are executives while over 50% are workers, employees and jobhunters. Have they heeded the advice of former Prime Minister Raymond Barre, who once said in substance: "If you can't find a job, start up a company"?! This does not show much proof, though, of the trend towards spinning off (*essaimage*), which many big companies claim to favour.

If France lags behind some of its competitors in terms of start-ups, there are no doubt several good reasons to explain that. Setting up in business is not easy: the formalities which must be gone through are formidable and tend to resemble an obstacle course (*cOURSE d'obstacles, parcours du combattant*). It is also expensive both in terms of minimum capital and various "administrative fees" (FFr 50 000 and about FFr 3 000 respectively for a private company). It may therefore be necessary to borrow some money. Many would-be entrepreneurs, convinced that they have *une idée géniale* (a brilliant idea), try the banks, but find, as the saying goes, that they only lend money to rich people (*on ne prête qu'aux riches*)!

CHAPITRE 37

EXERCICES

Compréhension



1. Quel est le grand secret que cachait Frédéric à Anne ? 2. Pourquoi Georges se sent-il dans une position inconfortable vis-à-vis d'Anne ? 3. Comment Frédéric justifie-t-il sa totale discrétion ? 4. De quelle idée-force s'agit-il ? 5. De quoi Frédéric avait-il réellement peur pour cacher ainsi son projet à Anne ? 6. Qu'est-ce qui fait dire à Georges que l'idée de Frédéric et de Marcus était bonne ? 7. Quel est le principal problème d'une PME ou d'une PMI qui désire exporter sa production ? 8. Le cabinet Ancel et Wagner sera-t-il en mesure de fournir immédiatement tous les services qui lui seront demandés ? 9. D'après Marcus, quel principe les PME ou PMI doivent-elles admettre si elles veulent réussir à l'exportation ? 10. Pourquoi Georges a-t-il touché un mot du projet de Frédéric au P-DG ?

Traduction (Chapitres 35-37)

1. The drop in turnover isn't brilliant, but the increase in the losses is even more spectacular. 2. The Canadians' decision to restructure provoked a total stoppage of production. 3. After the leak during the negotiations, the employees were completely demotivated and Mr Lévêque suspended the takeover bid. 4. When he organised an American-style proxy fight, the last shareholders were forced to throw in the sponge. 5. When mother and daughter live 500 kilometres from one another, they don't see one another often enough to quarrel. 6. OK, but all the same, there are other priorities in life than bar graphs and pie charts. 7. His sole ambition is to play golf. Sometimes he doesn't show up, saying that he's had to go to Paris unexpectedly! 8. Why on earth didn't you let your wife in on the secret? She should have had a say in the matter. 9. It's difficult to be big enough or financially strong enough when you're working on a shoestring budget with a limited number of associates. 10. He hinted that he would no doubt need you as a consultant, as he doesn't have the necessary staff or know-how.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. C'est un projet élaboré avec son collègue et ami allemand, Marcus Wagner, de créer leur propre entreprise. 2. Il est appelé à la voir fréquemment dans le travail, mais elle n'est pas encore au courant du projet de Frédéric et de Marcus et de l'aide discrète qu'il lui apporte. 3. Il craignait que son projet semble un peu farfelu à Anne. Il n'est pas évident, en effet, de repartir à zéro avec un capital modeste, même si on a une idée-force. 4. Il s'agit de mettre en commun les compétences et l'expérience acquises par Frédéric et Marcus dans leurs domaines respectifs pour créer un cabinet à Strasbourg. 5. Il avait peur de la décevoir après lui avoir donné une fausse joie si les choses ne s'étaient pas passées comme lui et Marcus le souhaitaient. 6. Les PME et les PMI de la région - dont certaines sont très dynamiques - représentent un potentiel de clientèle non négligeable pour le futur cabinet de conseil. 7. Elle a rarement la taille suffisante et les reins assez solides pour gérer elle-même la recherche de marchés extérieurs. 8. Non. Le cabinet va commencer son activité avec une structure très légère. Il sera donc obligé de faire appel à des sous-traitants pour certains services. 9. Elles doivent admettre la mise en commun de compétences et la recherche de synergies si elles ont des activités voisines mais pas directement concurrentielles. 10. Il sentait bien que le P-DG n'aurait pas aimé apprendre au dernier moment le départ volontaire d'un collaborateur apprécié.

Translation

1. La baisse du chiffre d'affaires n'est pas brillante, mais l'augmentation des pertes est encore plus spectaculaire. 2. La décision des Canadiens de restructurer a provoqué un arrêt total de la production. 3. À la suite d'une fuite pendant les négociations, les salariés étaient complètement démotivés et M. Lévêque a suspendu l'offre d'achat. 4. Quand il a organisé une "chasse" aux pouvoirs à l'américaine, les derniers actionnaires ont été obligés de jeter l'éponge. 5. Quand mère et fille habitent à 500 kilomètres l'une de l'autre, elles ne se voient pas assez souvent pour se disputer. 6. Oui, mais en attendant, il y a d'autres priorités dans l'existence que les graphiques en colonnes ou en camembert. 7. Sa seule ambition est de jouer au golf. Quelquefois, il me fait faux bond, invoquant un voyage imprévu à Paris ! 8. Pourquoi diable ne pas avoir mis ta femme dans le secret ? Elle aurait dû avoir droit au chapitre. 9. Il est difficile d'avoir la taille suffisante ou les reins assez solides lorsqu'on travaille à l'économie avec un nombre restreint de collaborateurs. 10. Il a laissé entendre qu'il aurait besoin de toi comme consultant puisqu'il n'a pas le personnel ou les connaissances nécessaires.

CHAPITRE 37

Application

Using the model given in Chapter 2 for inspiration, write the text of a job offer – to be published by the brand new consulting firm, Ancel & Wagner Sarl – for a young engineer whose job will be to prospect potential markets.

You should keep those elements of the model which you think are still relevant.

You should modify the rest and define the post being offered according to the objectives described in the dialogue.

Among other things, you should insist on the need:

- to have a certain amount of experience in France and abroad,*
- to have a sense of personal contact,*
- to be fluent in spoken and written German.*

“Les bons comptes font les bons amis.” Quel meilleur conseil peut-on donner à un comptable ou à un financier ?

Application

ANCEL & WAGNER Sarl

Nous sommes un jeune cabinet de conseil en entreprise en pleine expansion. Implantés à Strasbourg, nous souhaitons développer nos activités sur le plan régional, des deux côtés du Rhin et cherchons un(e)

Jeune Ingénieur

Vous avez une formation grande école ou université avec une certaine expérience industrielle. Vous avez travaillé ou étudié à l'étranger Vous êtes fortement motivé(e) par le contact humain et le challenge. Bien sûr, vous parlez et écrivez couramment l'allemand.

Rattaché(e) à la direction, votre mission sera, dans un premier temps, de prospecter le marché régional, essentiellement des PME auxquelles vous serez chargé(e) de présenter et de vendre les différents types de services que nous proposons. Votre rémunération et votre carrière seront à la mesure de vos ambitions. Nous vous remercions d'adresser votre candidature (lettre, CV et prétentions) à ***ANCEL & WAGNER Sarl***, 2 rue de l'Épinoche, 67000 Strasbourg.

La diversification

Le moral d'Anne est au beau fixe. D'abord parce qu'elle a retrouvé une vie de famille plus calme. Ensuite parce qu'elle a réussi en quelques mois à rétablir la paix sociale dans son entreprise. La production augmente et les ventes suivent. C'est le moment qu'elle a choisi pour aborder la prochaine étape du redressement avec Hans Kessler, directeur du marketing, et Yves Duroi, directeur financier. (1)

1. **Anne** : Messieurs, je vous ai demandé de venir pour discuter des projets de développement, maintenant que notre situation s'est assainie.
2. **Hans Kessler** : J'attendais ça depuis longtemps. Notre société ne peut pas se contenter de produire et de diffuser la marque Génal. Nous devons tirer le meilleur parti de notre notoriété régionale en lançant de nouveaux produits sur le marché.
3. **Anne** : Selon des experts, une bonne moitié des bénéfices réalisés par l'ensemble des entreprises américaines provient de produits qui n'existaient pas il y a seulement 10 ans.
4. **Yves Duroi** : Attention ! N'oubliez pas les dangers de la dispersion. Il est toujours risqué pour une entreprise d'élargir son portefeuille d'activités. Ne sacrifions pas notre principale production qui est rentable, même si elle ne brille pas d'un grand éclat, pour nous lancer sur de nouveaux créneaux si prestigieux et prometteurs soient-ils.
5. **Hans K.** : Il n'est pas question, Yves, d'abandonner notre métier de base. Cependant, mon rôle en tant que directeur du marketing est de nous faire explorer de nouveaux segments de marché.
6. **Yves D.** : Je veux bien, mais la diversification nécessitera d'importantes ressources financières. Elles seraient sans doute mieux employées à améliorer la production existante.

Diversification

Anne is in fine spirits. Firstly, because she has got back to a quieter family life. Secondly, because she has managed, in a few months, to restore industrial peace in her company. Production is increasing and sales are following suit. She has chosen this moment to tackle the next stage in the recovery with Hans Kessler, Marketing Director, and Yves Duroi, Financial Director.

1. **Anne:** Gentlemen, now that our situation is healthier, I've asked you to come and discuss development projects.
2. **Hans Kessler:** I had been waiting for that for a long time. Our company cannot content itself with producing and distributing the G  nal brand. We must make the most of our regional reputation by launching new products on the market.
3. **Anne:** According to some experts, at least half of the profits made by all American firms come from products which didn't exist only ten years ago.
4. **Yves Duroi:** Careful! Don't forget the dangers of doing too many things at once. It's always a risk for a company to enlarge its range of activities. Let's not sacrifice our profitable core products, however stodgy they may look, to move into new markets, even if they are prestigious and promising.
5. **Hans K.:** Yves, there's no question of abandoning our basic skills. However, my role as Marketing Director is to see that we explore new market segments.
6. **Yves D.:** OK, but diversification requires substantial financial resources. They would no doubt be better employed in improving existing products.

NOTES

- (1) **beau fixe:** originally a meteorological expression; *le temps est au beau fixe*: the weather (or the barometer) is set fair.

CHAPITRE 38

7. **Anne** : Je ne vois pas comment nos produits actuels peuvent accroître leur pénétration de manière significative. Nous avons réduit nos marges, profité largement de la publicité nationale de Géral pour obtenir un meilleur positionnement sur les linéaires. (*Avec un clin d'œil à Yves*) Et en partie grâce à vous, notre situation financière nous permet d'envisager l'avenir avec optimisme. Nous devons en profiter. (2)(3)
8. **Hans K.** : Il nous faut renforcer notre image haut de gamme. Il y a dans notre pays de plus en plus d'amateurs éclairés et exigeants qui recherchent dans le chocolat autre chose qu'une soi-disant compensation de type freudien ! Regardez le succès du Salon du chocolat où se pressent des milliers de visiteurs. (4)(5)(6)
9. **Anne** : C'est un marché que nous avons négligé en nous concentrant sur les produits de grande distribution.
10. **Hans K.** : C'est vrai, et c'est dommage. Les Confiseries strasbourgeoises avaient autrefois une réputation de grande qualité construite sur le concept de fabrication artisanale. C'est dans cette direction qu'il faut nous orienter. Notre objectif – et notre futur slogan : rendre le luxe accessible à tous.
11. **Anne** : Le rapport préliminaire que vous m'avez transmis avant cette réunion propose de lancer une gamme "Excellence", allant de la tablette de dégustation à saveurs multiples jusqu'aux bouchées fourrées, bien entendu sous notre marque. Vous accordez une place importante à la mise en valeur du produit. Vous préconisez, par exemple, un emballage spécial fêtes. (7)
12. **Hans K.** : Nous devons toujours tenir compte du calendrier. Le chocolat est le cadeau idéal des fêtes de fin d'année comme le démontrent nos courbes de ventes.

7. **Anne:** I don't see how our current products can significantly increase their penetration. We've reduced our margins, taken good advantage of G  nal's national advertising in order to obtain a better shelf-space position.
(*Winking at Yves*) And thanks partly to you, our financial situation allows us to foresee the future with optimism. We must take advantage of it.

8. **Hans K.:** We must strengthen our image at the top end of the market. There are more and more enlightened and demanding amateurs in our country, who are looking for something other than a sort of Freudian compensation in chocolate. Look at the success of the *Salon du chocolat* which thousands of visitors crowd to.

9. **Anne:** It's a market we have neglected, by concentrating on mass-distribution products.

10. **Hans K.:** That's right, and it's a shame. Confiseries Strasbourgeoises used to have a reputation for high quality which had been built on the concept of cottage-industry manufacturing. That's the direction in which we must move. Our objective – and our future slogan: put luxury within everyone's reach.

11. **Anne:** The preliminary report you submitted to me before this meeting proposes the launching of an "Excellence" range, running from connoisseur bars with various flavours to chocolates with fillings, sold under our own brand, of course. You attach a lot of importance to the presentation of the product. You recommend, for example, a special Christmas wrapping.

12. **Hans K.:** We must always take the calendar into account. Chocolate is the ideal Christmas or New Year's present, as our sales curves show.

NOTES (suite)

- (2) **linéaire:** in a shop, the shelf-space for the presentation of a (or several) product(s). The quality of the space depends on its visibility and its accessibility.

- (3) **gr  ce    vous:** note that Anne, diplomatically, shares her success with her colleague.

- (4) **haut de gamme:** see Chapter 14, Note 9.

- (5) **compensation de type freudien:** expressing itself by a neurotic need to consume (chocolate or anything else).

- (6) **Salon du chocolat:** held every year in Paris. It enables permanent demonstrations and tastings to be held.

- (7) **tablette de dégustation:** this type of (chocolate) bar is marketed with differing proportions of cocoa, and is made with cocoa of different origins. The chocolate industry now speaks of the different "*crus*" of cocoa – as for wine...

CHAPITRE 38

13. **Yves D.** : Avant de décider quoi que ce soit, nous avons besoin de plus d'informations, de faits, et, surtout, de chiffres. Disposons-nous de l'équipement et du savoir-faire nécessaires dans notre labo de recherche ?
14. **Hans K.** : Tu penses bien, Yves, que je n'ai pas avancé ces propositions sans faire le tour des problèmes. C'est maintenant une question de volonté de notre part, sous réserve que la direction de Géral nous donne le feu vert. Je n'oublie pas que c'est là que se prendra la décision finale.
15. **Anne** : À vous deux de vous mettre d'accord sur des propositions chiffrées que je ferai suivre en haut lieu.

13. **Yves D.:** Before deciding anything, we need more information, facts and, especially, figures. Do we have the necessary equipment and know-how in our research laboratory?
14. **Hans K.:** Yves, you don't think I put forward these proposals without looking into all the problems. It's now a question of willpower on our part, provided that G  nal's management gives us the go-ahead. I'm not forgetting that they will make the final decision.
15. **Anne:** It's now up to you two to come to an agreement on some costed proposals which I will circulate at the highest level.



Du baby-boom au papy-boom

Les annonceurs et les publicitaires français ont longtemps privilégié la sacro-sainte cible des “ménagères de moins de cinquante ans”, déterminée par les puissants fabricants de détergent aux États-Unis, en plein baby-boom de l’après deuxième guerre. Ils n’ont certes pas négligé le segment des jeunes de dix-huit à vingt-quatre ans. Toutefois, ils semblent avoir ignoré, jusqu’à ces derniers temps, les bouleversements qui résultent de l’effondrement de la fécondité, d’une part, et de l’explosion de la longévité d’autre part. En France, les moins de vingt ans ne représentent plus que 25% de la population. Ils étaient 36% en 1966 !

On commence enfin à mesurer l’importance du marché des seniors – le terme est plus flatteur que retraité ou “3^e âge”. Leur pouvoir d’achat est considérable. Les plus de cinquante ans sont près de dix-sept millions. Ils seront, d’après les prévisions les plus faibles, vingt millions en 2005. Entre 2020 et 2030 un(e) Français(e) sur deux sera quinquagénaire, car le rythme de ce vieillissement ne cesse de s’amplifier. Il sera encore accentué par l’accroissement de la longévité : soixante-quatorze ans pour les hommes et quatre-vingt-un ans pour les femmes. Et ce n’est pas fini ! La longévité continue de s’allonger de quatre mois tous les deux ans environ.

Le phénomène n’est pas propre à la France, mais mondial. Les démographes sont catégoriques. En 2020, les plus de soixante ans auront largement dépassé le cap du milliard d’individus, surtout des femmes.

Ce papy-boom devrait entraîner des transformations profondes dans les habitudes de consommation et commence déjà à faire évoluer la forme et le message des publicités qui sont destinées aux seniors. Leur influence risque de ne pas s’arrêter là. Sur le modèle américain, on a vu se créer en France une association des “panthères grises” qui pourrait un jour constituer un lobby à prendre sérieusement en considération.



Diversification or specialisation?

The word “diversification” is pronounced for the first time in this chapter by Yves Duroi, the Financial Director. He also mentions resources and profitability. Perhaps, like other members of his profession, he is being overcautious (*trop prudent*), but he is right to warn of the dangers of such a strategy.

In fact, it’s probably all a question of definitions, and no doubt, Anne, a graduate of one of France’s top business schools, and Hans Kessler, the marketing specialist, are aware of this. What they are suggesting sounds much more like “marketing diversification” which is a form of specialisation, ie, new products for existing customers. Let’s say that a company like Amora, which already manufactures mustard and mayonnaise, decides to launch its own ketchup. Maximum synergy exists and no new skills (*compétences*) need to be used. Amora is sticking to its core business (*métier de base*).

The big danger lies in “strategic diversification”: for example when Bic, up till then a manufacturer of ballpoint pens only (people even say: “*un bic*”!), decides to move into disposable (*jetables*) razors and cigarette lighters (*briquets*). Such diversification should only be undertaken when a firm has gained a decisive and durable advantage over its competitors. Otherwise, there is a real risk of dispersion of resources.

The optimum allocation of resources in order to achieve maximum profitability is at the very heart of the choice: diversification or specialisation? Well done, Mr Duroi!

CHAPITRE 38

EXERCICES

Compréhension



1. Comment expliquez-vous que le moral d'Anne soit maintenant au beau fixe ?
2. Quelle sera la prochaine étape du redressement engagé ?
3. Selon des experts cités par Anne, quelle est la part des produits qui n'existaient pas il y a seulement dix ans dans les bénéfices réalisés par l'ensemble des entreprises américaines ?
4. Quelle est l'attitude du directeur financier, Yves Duroi, devant les projets de développement ?
5. Comment Hans Kessler voit-il son propre rôle ?
6. Pour Yves Duroi, quel risque comporte la diversification ?
7. Qu'est-ce qui vous donnerait à penser qu'Anne penche en faveur de la diversification ?
8. Anne reconnaît qu'il y a un marché que l'entreprise a négligé en se concentrant sur les produits de grande distribution. Lequel ?
9. Pourquoi Hans Kessler préconise-t-il un emballage spécial fêtes pour les produits de la future gamme "Excellence" ?
10. La décision de diversification appartient-elle à Anne ?

Vocabulaire

In Chapter 25, you did an exercise based on word groups dealing with marketing.

This time, find the "odd one out" in each of these word groups dealing with the administrative, financial, accounting or manufacturing aspects of the firm.

1. coûts fixes, coûts unitaires, coups bas, frais généraux
2. société en participation, participation aux bénéfices, acquisition, fusion
3. SA, SIAL, EURL, SARL
4. fabrication zéro-défaut, *benchmarking*, *hedging*, cercle de qualité
5. audit, exercice, consolidation, prix de consolation
6. second marché, marché unique, règlement mensuel, MATIF
7. filière, société mère, holding, filiale
8. prime d'émission, division du nominal, valeur nominale, valeurs morales
9. assemblée générale, ordre du jour, procès-verbal, agenda
10. marque déposée, brevet, bretelle, procédé de fabrication

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Elle a retrouvé une vie de famille plus calme. Elle a réussi en quelques mois à rétablir la paix sociale dans son entreprise. Enfin, la production augmente et les ventes suivent. 2. Il faut maintenant envisager des projets de développement, peut-être en lançant de nouveaux produits. 3. Ils représentent une bonne moitié de ces bénéfices. 4. Il craint les dangers de la dispersion. D'après lui, il est toujours risqué pour une entreprise d'élargir son portefeuille d'activités. 5. En tant que directeur du marketing, il considère qu'il est essentiel d'explorer de nouveaux segments de marché. 6. Elle nécessitera d'importantes ressources financières qui lui sembleraient mieux employées à améliorer la production existante. 7. C'est elle-même qui nous dit qu'elle ne voit pas comment les produits actuels peuvent accroître leur pénétration de manière significative. 8. C'est le marché des produits haut de gamme. 9. Le chocolat étant un cadeau idéal de fin d'année, comme le démontrent les courbes de ventes, un emballage approprié le mettra encore plus en valeur. 10. Non, bien sûr. C'est la direction de Génal qui donnera le feu vert. Mais il est certain que l'opinion d'Anne pèsera d'un grand poids dans la décision finale.

Vocabulary

1. coups bas 2. participation aux bénéfices 3. SIAL 4. *hedging* 5. prix de consolation 6. marché unique 7. filière 8. valeurs morales 9. agenda 10. bretelle

CHAPITRE 38

Application

And now test your memory of the last 37 chapters by answering the following questions:

1. Georges sort-il d'une grande école ?
2. Qui est Marcus Wagner ?
3. Quelle est sa formation ?
4. Qui est le P-DG actuel de Géal France SA ?
5. Qui est Sophie ?
6. Que fait-elle aujourd'hui ?
7. Dans quel pays Frédéric a-t-il travaillé pendant son service ?
8. Pour quel produit Frédéric a-t-il fait du démarchage par téléphone quand il était encore étudiant ?
9. Quel était le métier du père d'Anne ?
10. À quelles bourses le groupe Géal Holding est-il coté ?
11. Où a commencé la fabrication de la nouvelle barre "Génial" ?
12. Comment les représentants de Géal France transmettent-ils les commandes à leur direction ?
13. Quelle est l'usine de Géal France qui a été touchée par un conflit social ?
14. Comment s'appelait le premier stagiaire qui accompagnait Frédéric dans sa tournée ?
15. De quels produits Frédéric se voit-il confier la responsabilité à l'exportation ?
16. Où se trouve le Futuroscope ?
17. Comment s'est-on aperçu du piratage au centre de recherche de Géal France ?
18. Quel est le plus important marché boursier en France ?
19. Quels sont les deux pays de l'Europe de l'Est où le groupe Géal semble investir le plus ?
20. Les actions de la Compagnie des Trois Rivières sont-elles cotées en bourse ?

Trop d'impôts tue l'impôt.

Application

1. Non, il n'a qu'un BTS.
2. C'est le fils de Mathias Wagner, patron d'une importante firme de grossistes en Allemagne.
3. Ingénieur.
4. Christian Couturier.
5. C'est une camarade de promotion d'Anne.
6. Elle dirige la petite société de communication qu'elle a créée.
7. Au Canada.
8. Pour des encyclopédies.
9. Fonctionnaire.
10. À Zurich, Paris, Londres et New York.
11. Dans l'usine de Bourgogne, à Dijon.
12. Par leur ordinateur portable.
13. L'usine de Bretagne.
14. Étienne.
15. Des produits chocolatés.
16. À Poitiers.
17. Des disquettes ont disparu et on pense que d'autres ont été copiées.
18. Le Règlement Mensuel ou RM.
19. La Russie (construction d'une chocolaterie) et la République tchèque (acquisition de deux unités de production de yaourts et divers produits frais).
20. Non. La compagnie est sous contrôle familial.

Maintenant, additionnez vos bonnes réponses. Vous avez :

20 sur 20 : bravo !

entre 16 et 19 : c'est quand même très bien.

14 ou 15 : pas mal.

12 ou 13 : acceptable.

10 ou 11 : à peine moyen.

en-dessous de 10 : reprenez la lecture des chapitres !

RES (1)

Géral France a donné son accord, avec l'aval de Lausanne, à un projet de rachat des Confiseries strasbourgeoises par les salariés. Le montage a été fait par Anne et Georges, avec l'aide du Cabinet Ancel & Wagner. La Compagnie internationale de banque, qui fournit une partie du financement, a délégué un de ses cadres, M. Pagès, pour participer aux dernières discussions. Tous les trois prennent maintenant un verre dans une brasserie du centre-ville. (2)

1. **Anne** : Eh bien, messieurs, nous n'avons pas perdu notre journée. Il nous reste à convaincre tous les intéressés que c'est une meilleure solution pour eux que le rachat par un concurrent, comme l'avait laissé entendre l'état-major du groupe. (3)
2. **M. Pagès** : Cela exigera pas mal d'explications.
3. **Georges** : Rassurez-vous. Nous avons, Anne et moi, déjà passé un certain temps à expliquer les grandes lignes de notre plan. Les cadres n'ont pas eu besoin d'être persuadés. Je dirais que la plupart des gens comprennent pourquoi Géral veut se dégager, même si bien peu approuvent sa décision. (4)
4. **Anne** : À vrai dire, ce qu'ils redoutaient le plus, c'était une prise de contrôle par une firme anglo-américaine, qui aurait abouti à une restructuration massive et à de sérieuses réductions d'emplois...
5. **Georges** : Et la mise au frigidaire du programme de diversification qui a l'air de les motiver fortement. Ils vont enfin retrouver la fierté de leurs produits.
6. **M. Pagès** : Le mécanisme d'un RES n'est pas facile à saisir pour le commun des mortels, ni le rôle du holding que vous proposez de créer, la Compagnie financière des Confiseries strasbourgeoises. (5)

NOTES

- (1) **RES**: *rachat d'une entreprise par ses salariés*, the buying-out of a company by its employees. It is financed mainly by a secured loan, ie, guaranteed by an asset of the company. See structure of the RES in Document.
- (2) **aval**: endorsement, approval; *avaliser (un chèque)*: to endorse (a cheque). Please note: *aval* (downstream), *amont* (upstream).

Leveraged buy-out

Géral France has agreed, with the approval of Lausanne, to a plan by the employees to buy out Confiseries Strasbourgeoises. The financial arrangements were worked out by Anne and Georges, with the help of Ancel & Wagner, Partners. Compagnie Internationale de Banque, which is providing some of the financing, has delegated one of its executives, Mr Pagès, to take part in the final discussions. The three of them are now having a drink in a city-centre brasserie.

1. **Anne:** Well, gentlemen, we haven't wasted our time today. All we have to do now is to convince the people concerned that it's a better solution for them than being taken over by a competitor, as the group's senior management hinted.
2. **Mr Pagès:** That will require quite a lot of explaining.
3. **Georges:** Rest assured. Susan and I have already spent some time explaining the broad outlines of our plan. The executives didn't need to be convinced. I'd say that most people understand why Géral wishes to pull out, even if very few of them approve of the decision.
4. **Anne:** To tell the truth, what they feared most was being taken over by an Anglo-American firm, which would have led to massive restructuring and serious job-cutting...
5. **Georges:** And the diversification programme, which seems to motivate them strongly, being put into cold storage. At last, they'll be able to regain the pride they had in their products.
6. **Mr Pagès:** The mechanism of an LBO is not easy to grasp for the average person; nor is the role of the holding company, Compagnie financière des Confiseries Strasbourgeoises, which you propose setting up.

NOTES (suite)

- (3) **les intéressés:** the (people) concerned. Here, it is used as a noun. The adjectif *intéressé* describes someone who only sees his / her own interest (usually financial).
- (4) **les cadres (...) d'être persuadés:** the executives, who have greater financial means at their disposal, are the first to choose the *RES* formula.
- (5) **le rôle du holding:** in this case, the capital of Confiseries Strasbourgeoises will be transferred to the new holding company, Compagnie financière des Confiseries Strasbourgeoises (CFCS). The latter will be used by the employees as a vehicle to buy part (51%) of CS's capital. The remaining 49% will be kept by Géral France SA. The legal entity thus created facilitates the transfer of the capital and ensures the continuity of industrial and commercial activities.

CHAPITRE 39

7. **Georges** : Je ne suis pas sûr, en effet, que beaucoup aient compris nos discours sur l'effet de levier. Les employés les plus âgés s'inquiètent à l'idée de s'endetter pour un droit de propriété sur la compagnie, si petit soit-il. (6)
8. **Anne** : Pourtant, beaucoup d'entre eux savent ce qu'est un prêt garanti. C'est comme cela qu'ils ont acheté leur pavillon. (7)(8)
9. **Georges** : Je suis d'accord là-dessus, mais ils se sont engagés là sur quelque chose de concret, de palpable. Ici, nous leur proposons du papier. J'en ai même entendu murmurer que c'était du vent ! (9)
10. **Anne** : Georges, ne commence pas à me saper le moral après m'avoir tant aidée !
11. **M. Pagès** : Allons, ne vous découragez pas si vite ! Il faudra vous armer de patience pour expliquer et réexpliquer les nombreux avantages – surtout fiscaux – que comporte une telle opération. Faites-leur sentir qu'ils auront enfin un intérêt personnel dans l'entreprise. Ce sera un stimulant plus puissant que le système actuel de participation aux bénéfices. (10)
12. **Anne** : Comptez sur moi pour tirer le meilleur parti de tels arguments. Il faut toutefois être très sincères et leur dire clairement que les entreprises ou les individus qui réussissent sont précisément ceux qui ont été disposés à prendre des risques quand planaient les menaces.
13. **M. Pagès** : Géral s'est engagé à sous-traiter une partie de sa production aux Confiseries. Il sera donc rassurant pour les salariés de savoir qu'ils ne seront pas seuls dans l'affaire, du moins au début.

NOTES (suite)

- (6) **effet de levier**: leverage. By resorting to borrowing, the company can improve or even multiply its profitability. Please note that the leverage is only favourable when operating profitability is higher than the cost of the capital borrowed to finance it.

7. **Georges:** It's true that I'm not sure that many of them understood what we said about leverage. The older employees are worried about the idea of getting into debt to acquire a right of ownership to the company, however small.
8. **Anne:** And yet, a lot of them are familiar with what a secured loan is, having bought their house that way.
9. **Georges:** I agree, but there, they were committing themselves to something concrete, something tangible. Here, we're offering them paper. I even heard somebody murmur that it was hot air!
10. **Anne:** Georges, don't start undermining my morale, after helping me so much!
11. **Mr Pagès:** Come on, don't lose heart so quickly! You'll have to summon up your patience to explain, over and over again, the many advantages – especially fiscal – which such an operation entails. Make them understand that, at last, they'll have a vested interest in the company. That will be a more powerful incentive than the current profit-sharing scheme.
12. **Anne:** Count on me to capitalise on such arguments. However, we must be quite sincere and tell them clearly that the firms or individuals who succeed are precisely those who are prepared to take risks when they are threatened.
13. **Mr Pagès:** Géral is committed to farming out part of its production to Confiseries. It will be reassuring for the employees to know that they won't be alone in this affair, at least at the beginning.

NOTES (suite)

- (7) **prêt garanti:** secured loan. Borrowing or loan secured by mortgaging (mortgage: *hypothèque, hypothéquér*) real estate property or by pledging (pledge: *nantissement, nantir*) securities (shares, bonds). The loan granted to the staff of Confiseries Strasbourgaises will be secured by pledging the shares thus acquired.
- (8) **pavillon:** private house, very often in the suburbs.
- (9) **du papier:** refers, here, to CFCS's shares.
- (10) **participation aux bénéfices:** profit-sharing. Often referred to as *intéressement*. The initial legislation (1959) introduced profit-sharing schemes on a voluntary basis. In 1967, the law made them compulsory in companies with at least 100 employees.

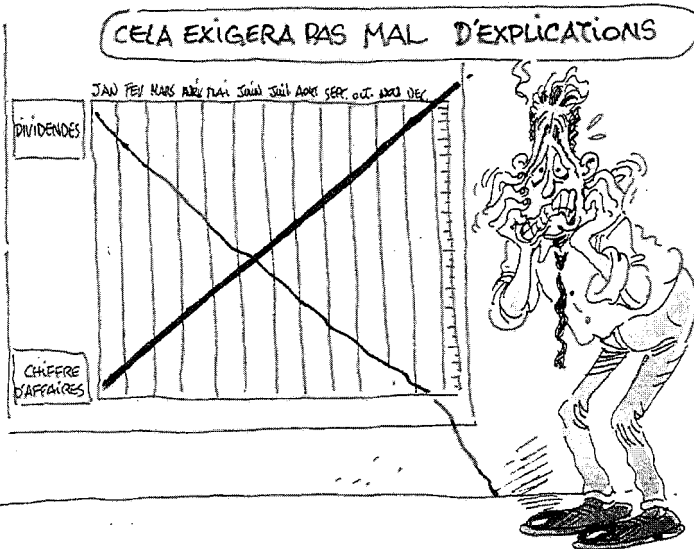
CHAPITRE 39

14. **Georges** : Il est bien entendu que nous ne nous dégagerons que très progressivement de notre participation au capital tout en souhaitant maintenir une relation mutuellement profitable.
15. **M. Pagès** (*faisant un signe au garçon*) : Même chose.
16. **Anne** : Est-ce bien raisonnable ?
17. **Georges** : Allons, Anne ! Nous avons travaillé dur. Nous avons besoin d'un remontant. Il nous reste encore à faire. (11)
18. **Anne** (*du ton sérieux qui la caractérise*) : La direction devra faire montre non seulement de son talent de gestionnaire mais aussi de sa capacité d'innovation et d'entraînement. (12)
19. **Georges** : Tu as toute notre confiance !
20. **Anne** (*poursuivant son idée*) : Notre principal effort portera sur le marketing et le renforcement de l'équipe de vente pour assurer la meilleure diffusion de nos nouveaux produits. Je sais que Génal nous fournira généreusement son savoir-faire.
21. **M. Pagès** : Anne, vous parlez déjà comme un P-DG !

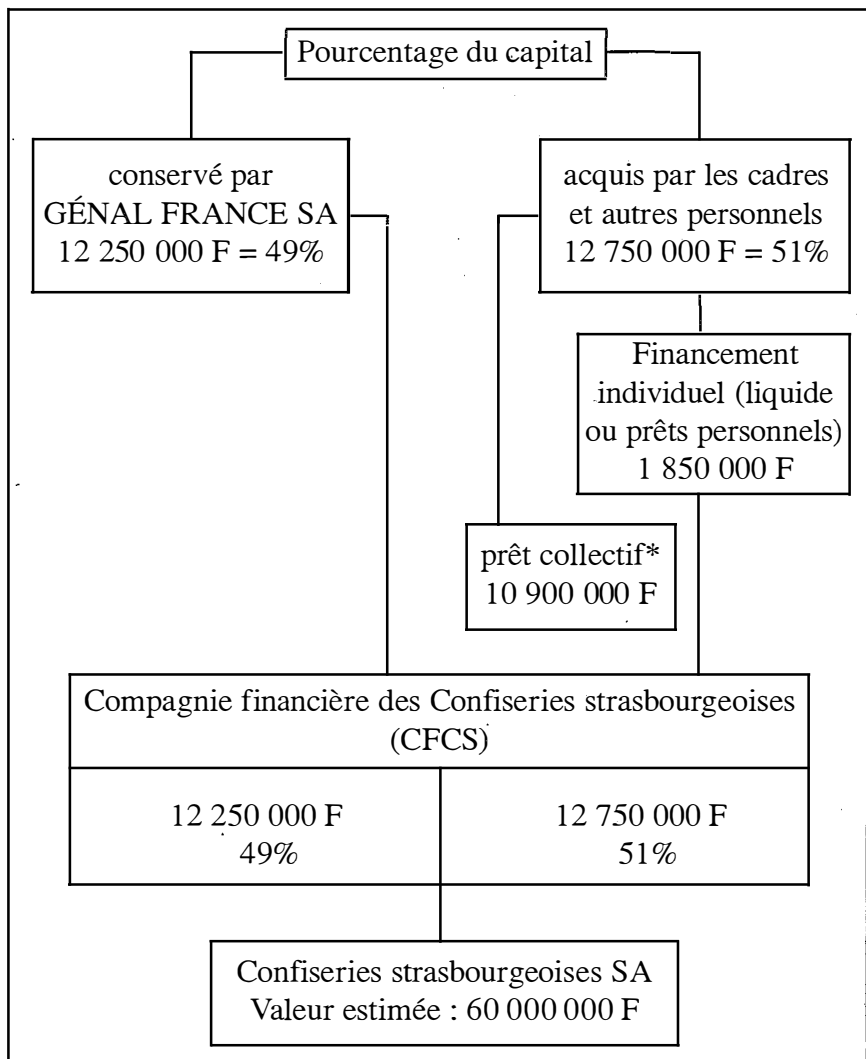
NOTES (suite)

- (11) **remontant**: originally, medicinal pick-me-up or tonic. Now more likely to be, as here, an alcoholic beverage.
- (12) **entraînement**: from the verb *entraîner*, capacity to lead and to make others follow; to show the way. Also means training in a sporting context.

14. **Georges:** Of course, we will only disengage ourselves gradually from capital ownership, while wishing to maintain a mutually beneficial relationship.
15. **Mr Pagès** (*signalling to the waiter*): Same again.
16. **Anne:** Do you really think it's reasonable?
17. **Georges:** Come on, Anne! We've worked hard. We need a pick-me-up. We still have things to do.
18. **Anne** (*in her usual earnest tone*): The leadership will have to demonstrate not only its managerial skills, but also its ability to innovate and show the way.
19. **Georges:** You have our utmost confidence!
20. **Anne** (*continuing with her idea*): Our main effort will concern marketing and improving our sales force, in order to ensure better distribution of our new products: I know that Géral will provide us generously with its know-how.
21. **Mr Pagès:** Anne, you're already speaking like a chairperson and managing director!



Financement du RES et ventilation du capital de la compagnie financière des Confiseries strasbourgeoises (CFCS)



* Prêt de la CIB adossé aux biens de l'entreprise



More acronyms

Would the French be able to communicate without resorting to acronyms?

Economists have made them familiar with *PNB*, *produit national brut*, (GNP, gross national product) and *PIB*, *produit intérieur brut*, (GDP, gross domestic product) although the difference may not be crystal clear (*claire comme de l'eau de roche*) to all of them.

The tax system is a huge provider of acronyms. Income tax is also known as *IRPP* (*impôt sur le revenu des personnes physiques*). The wealthiest are subject to *ISF* (*impôt de solidarité sur la fortune*). The Paris transport system would challenge users' patience if fully pronounced as denominated:

- *Régie autonome des transports parisiens*, *RATP* (underground-bus)
- *Réseau express régional*, *RER* (the rapid transit system)

The homeless (*sans logis*) are shortened into *SDF*, *sans domicile fixe*. Recipients (*bénéficiaires*) of *RMI* (*revenu minimum d'insertion*), a kind of survival allowance are described as "*rmistes*" (pr. "*éremistes*"). Legal abortion has given way to *IVG* (*interruption volontaire de grossesse*).

With their Eurojargon, Brussels Eurocrats are not to be outdone (*ne sont pas en reste*). A few samples:

- *AELE* (*Association européenne de libre-échange*), European Free Trade Area (EFTA)
- *UME* (*Union monétaire européenne*), European Monetary Union (EMU) scheduled to replace the current *MTC* (*mécanisme de taux de change*), Exchange Rate Mechanism (ERM), after the adoption of the Euro.

CHAPITRE 39

EXERCICES

Compréhension



1. Par qui le montage du RES a-t-il été fait ? 2. Quel est le principal risque pour les salariés s'il refusent de racheter eux-mêmes l'entreprise ? 3. Dans cette affaire, que redoutent le plus les cadres ? 4. En quoi consiste l'effet de levier ? 5. De quoi s'inquiètent les ouvriers les plus âgés ? 6. Pourquoi auraient-ils peur d'emprunter puisque c'est comme ça qu'ils ont acheté leur pavillon ? 7. Si le RES comporte tellement d'avantages pour les salariés, pourquoi Anne dit-elle qu'il faut être très sincères avec eux ? 8. Qu'est-ce qui sera, néanmoins, de nature à rassurer les employés ? 9. Est-ce que Géal a l'intention de rester longtemps actionnaire des Confiseries strasbourgeoises ? 10. D'après Anne, sur quoi devrait porter le principal effort de la société ?

Vocabulaire

In Chapter 18, you did a vocabulary exercise based on acronyms. Since then, you have seen many more, so here is a second exercise to help you revise. Look at the ten acronyms below and for each one, choose the corresponding definition from the list (1-10). You should also give in full, the name for which the acronym stands.

MTG, BVP, CEE, OPA, RTL, BNP, RES, MATIF, COB, OMC

1. Un marché parisien de produits dérivés. 2. Se dit lorsque les salariés achètent leur propre entreprise. 3. L'organisme chargé d'encadrer les échanges commerciaux au niveau mondial. 4. Sera bientôt remplacé par l'UME. 5. Une grande banque française. 6. L'organisme chargé de surveiller la bourse de Paris. 7. S'appelle maintenant l'UE. 8. L'organisme chargé de surveiller la publicité. 9. Précède le rachat d'une entreprise par une autre. 10. Une station de radio périphérique.

Application

Here's another "numbers" exercise. Don't let it scare you. Refer to the Documents of Chapters 35 and 39.

Question 1 : Calculez le nombre total d'actions de la CFCS détenues par l'ensemble des personnels après le RES.

Question 2 : Calculez le prix payé par action.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Il a été fait par Anne et Georges avec l'aide du Cabinet Ancel et Wagner. 2. Le principal risque est qu'elle soit rachetée par un concurrent comme l'a laissé entendre l'état-major du groupe. 3. C'est une prise de contrôle par une firme anglo-américaine qui aboutirait à une restructuration massive et à de sérieuses réductions d'emplois. 4. On emprunte pour multiplier la rentabilité de l'entreprise. Mais attention, cela ne marche que si la rentabilité est supérieure au coût du crédit. 5. Ils s'inquiètent à l'idée de s'endetter pour un droit de propriété sur la compagnie, si petit soit-il. 6. Leur pavillon, c'est quelque chose de concret, de palpable. Les actions de la compagnie, c'est du papier ; certains ont même dit que c'était du vent. 7. Parce qu'il y a toujours des risques. Il faut donc expliquer aux salariés que les entreprises ou les individus qui réussissent sont précisément ceux qui ont été disposés à prendre des risques quand planaient les menaces. 8. C'est le fait que Géal s'est engagé à sous-traiter une partie de sa production aux Confiseries strasbourgeoises. 9. Non. Georges annonce très clairement que Géal se dégagera progressivement de sa participation au capital tout en maintenant avec la société une relation mutuellement profitable. 10. Il devra porter sur le marketing et le renforcement de l'équipe de vente pour assurer la meilleure diffusion des nouveaux produits.

Vocabulary

1. MATIF (Marché à terme des instruments financiers) 2. RES (rachat d'une entreprise par ses salariés) 3. OMC (Organisation mondiale du commerce) 4. MTC (Mécanisme de taux de change, qui sera bientôt remplacé par l'Union monétaire européenne) 5. BNP (Banque nationale de Paris) 6. COB (Commission des opérations de bourse) 7. CEE (Communauté économique européenne, qui s'appelle maintenant l'Union européenne) 8. BVP (Bureau de vérification de la publicité) 9. OPA (offre publique d'achat) 10. RTL (Radio-télé Luxembourg)

Application

Question 1

Nombre total d'actions transférées à la CFCS : 650 000

51 % des actions acquises par les personnels : $\frac{650\,000 \times 51}{100} = 331\,500$

Question 2

Montant total souscrit pour 51 % du capital : 12 750 000 F (10 900 000 + 1 850 000)

Prix par action : $\frac{12\,750\,000}{331\,500} = 38.46$ F

Le mérite récompensé

Un podium a été dressé dans le grand hall des Confiseries strasbourgeoises. Au centre d'une longue table, M. Couturier. À sa droite, Anne. À sa gauche, Georges. De part et d'autre, les principaux cadres et délégués du personnel. Dans la salle, employés et ouvriers sont réunis, à l'exception de ceux qui doivent assurer la bonne marche des installations. (1)

1. **M. Couturier** : Mesdames, mesdemoiselles, messieurs, chers collègues. J'ai demandé à m'adresser à vous, aujourd'hui, pour saluer une réussite exceptionnelle : la vôtre et celle de toute l'entreprise. Quand Géral a pris le contrôle des Confiseries strasbourgeoises, nous nous sommes trouvés confrontés à une situation dramatique : un déficit d'exploitation aggravé par une dette importante et un malaise social sur lequel je n'ai pas besoin d'insister ici. *(Quelques murmures dans l'assistance)* Je comprends vos réactions. Reconnaissez que nous avons relevé le défi avec détermination. Je vais maintenant passer la parole à l'artisan de notre succès collectif, Mme Ancel-Thibaud, pour dresser le bilan du chemin parcouru *(Applaudissements nourris)*. (2)(3)
2. **Anne** : Monsieur le Président, chers amis. Je ne vous cacherai pas que j'ai paniqué un moment en prenant la mesure des problèmes qui m'assaillaient à mon arrivée. Ça n'a heureusement pas duré. La couronne dont on m'avait coiffée n'avait pas que des épines! *(Éclats de rire et trépignements)* Il y avait du potentiel et beaucoup de bonne volonté. Je tiens simplement à souligner que, grâce aux efforts de chacun d'entre vous, nous avons fait des progrès rapides dans la remise en ordre des services administratifs et des unités de production. Cela pour permettre une plus grande souplesse et encourager l'implication du personnel à tous les niveaux, deux choses qui nous faisaient tristement défaut.
3. **M. Couturier** *(l'interrompant avec un sourire amical)* : Je remarque avec plaisir que l'optimisation des ressources humaines a toujours été votre préoccupation principale. *(Mouvements divers d'approbation)*

The rewards of merit

A platform has been set up in the grand hall of Confiseries Strasbourgeoises. Mr Couturier is at the centre of a long table. To his right, Anne; to his left, Georges. On either side, the main executives and staff representatives. In the hall, office staff and production workers are gathered, except for those who have to ensure the smooth running of the plant.

1. **Mr Couturier:** Ladies and gentlemen, my dear colleagues. I asked to speak to you today, in order to pay tribute to an exceptional achievement: yours and that of your company. When G  nal took over Confiseries Strasbourgeoises, we found ourselves confronted with a dramatic situation: an operating deficit, aggravated by a high degree of debt and industrial unrest which I don't need to go into here. (*A little murmuring among the audience*) I understand your reactions. You should recognize that we took up the challenge with determination. I'm now going to hand over to the architect of our collective success, Mrs Ancel-Thibaud, who is going to describe to you what has been accomplished to date. (*Prolonged applause*)
2. **Anne:** Mr Chairman, my dear friends. I'll make no secret of the fact that I did panic for a moment, when I discovered the size of the problems which beset me upon my arrival. Fortunately, it didn't last. The crown which I had been given was not made only of thorns!... (*Bursts of laughter and stamping of feet*) There was potential and a lot of good will. I just want to stress the fact that, thanks to the efforts of every one of you, we made rapid progress in putting our administrative departments and production units back in order. This was to allow increased flexibility and to foster involvement on the part of the staff at all levels – two things in which we were sadly lacking.
3. **Mr Couturier** (*interrupting her with a friendly smile*): I note with pleasure that maximising human resources has always been your main concern. (*Murmurs of approval and "hear, hear!"*)

NOTES

- (1) **podium:** platform, dais. Synonym: *estrade* (fem.).
- (2) **une situation dramatique:** see Chapter 35, Dialogue.
- (3) **déficit d'exploitation:** operating (or trading) deficit; ie, when the operating expenses are higher than the revenue.

CHAPITRE 40

4. **Anne** : Ce sont les meilleures fondations pour construire. L'amélioration de notre productivité en est la preuve. Il nous fallait aussi donner du mordant à notre marketing. Le problème : comment redynamiser les ventes qui stagnaient ou qui étaient en perte de vitesse, malgré l'acharnement des gens sur le terrain. L'objectif incontournable pour résoudre le problème : revenir en force sur le marché avec une véritable innovation. Chercher à obtenir une meilleure visibilité auprès des consommateurs et élargir la gamme en tenant compte de tous les segments du marché, enfants, adultes et seniors. Les résultats obtenus sur le dernier exercice montrent le bien-fondé de notre démarche. (4)
5. **M. Couturier** : Bravo, Anne ! Laissons maintenant à notre financier le soin d'exposer des détails plus techniques. (*Se tournant vers Georges*)
6. **Georges** : Vous savez tous déjà que le RES a eu un énorme succès. Vous avez été quasiment unanimes à souscrire à cette opération. Vous êtes maintenant actionnaires majoritaires dans votre entreprise. Vous disposez d'un nombre équivalent de sièges au nouveau conseil d'administration. Ce dernier a déjà approuvé et programmé la prochaine étape : l'introduction en bourse, pour se procurer les capitaux indispensables aux investissements qu'exige notre rythme actuel de croissance. Si notre mise sur le marché de 25% de notre capital obtient l'accueil que nous en attendons auprès des investisseurs potentiels, les Confiseries strasbourgeoises pourront accroître leur capacité de production et améliorer leur rentabilité. À vous, Monsieur le Président. (5)(6)
7. **M. Couturier** : Le moment est venu pour moi de renoncer à mes fonctions. J'ai le privilège de proposer – avec le soutien total de votre conseil et assurément le vôtre – le nom de mon successeur. Votre nouveau président-directeur général, Madame Ancel-Thibaud. (*Tonnerre d'applaudissements*) (7)

4. **Anne:** Those are the best foundations on which to build. The improvement in our productivity is proof of that. We also needed to give some punch to our marketing. The problem was how to restimulate sales which were stagnant or slowing down, despite the relentless action of the people in the field. The objective, which was absolutely essential in order to solve the problem, was a return in force to the market, with a genuine innovation. Trying to achieve increased visibility with consumers and widen our range, while taking into account all the segments of the market: children, adults, senior citizens. The results obtained over the last financial year show that our method is valid.

5. **Mr Couturier:** Well done, Anne! Let's now leave our financial specialist to describe the more technical details. (*Turning to Georges*)

6. **Georges:** You all know already, that the LBO has been a huge success. You have been virtually unanimous in subscribing to this operation. You are now the majority shareholders in your company. You have an equivalent number of seats on the new board of directors. The latter has already voted and scheduled the next stage: a stock market flotation, in order to obtain the capital indispensable for the investments which our current rate of growth demands. If our sale of 25% of our capital receives the welcome that we expect from potential investors, Confiseries Strasbourgeoises will be able to increase its production capacity and improve its profitability. Back to you, Mr Chairman.

7. **Mr Couturier:** The moment has come for me to step down from office. It is a privilege for me to propose – with the total support of your board and no doubt your own – the name of my successor. Your new Chairperson and Managing Director, Mrs Ancel-Thibaud. (*Thunderous applause*)

NOTES (suite)

- (4) **mordant:** punch, aggressiveness; from the verb *mordre*, to bite.

- (5) **actionnaires majoritaires:** see Document.

- (6) **introduction en bourse:** see Chapter 22, Notes 10 and 11. Once a company is quoted on the stock exchange, it can advertise, for sale, its own stock and bonds (*faire appel à l'épargne publique*) in order to finance its investments.

- (7) **renoncer à mes fonctions:** as Chairman and Managing Director of Confiseries Strasbourgeoises. Of course, Mr Couturier remains Chairman and Managing Director of G  nal France.

CHAPITRE 40

8. **Anne** : Monsieur le Président, chers amis, c'est un grand honneur pour moi, et un nouveau défi. Je suis très émue. Croyez que je ferai de mon mieux pour mériter votre confiance.
9. **M. Couturier** (*en aparté à Anne*) : Chère Anne, je pense que pour nous ce n'est pas encore le mot "fin".

CHAPTER 40

8. **Anne:** Mr Chairman, my dear friends, it is a great honour for me, and a new challenge. I am deeply moved. Believe me, I will do my best to deserve your confidence.
9. **Mr Couturier** (*aside to Anne*): My dear Anne, I don't think that our story ends here...



Extrait de presse (*les Échos d'Alsace*)

Nouvelles financières

Nouvelle jeunesse pour une "vieille dame"

Lors de la dernière réunion du conseil d'administration des Confiseries strasbourgeoises SA, M. Christian Couturier a annoncé sa démission de la présidence et a proposé pour sa succession la candidature de Mme Anne Ancel-Thibaud. Nomination approuvée à l'unanimité par le conseil.

M. Couturier avait laissé prévoir son prochain départ dans un entretien exclusif qu'il avait accordé à notre journal le mois dernier. Il expliquait alors sa décision par le redressement rapide de l'entreprise qui ne justifiait plus la tutelle de Général. Rappelons que M. Couturier est également P-DG de Général France SA, dont les Confiseries strasbourgeoises étaient jusqu'à ces dernières semaines une filiale à 100%.

Leur direction avait été confiée à Mme Ancel-Thibaud au moment de la reprise par Général France SA. L'entreprise avait mal vécu l'épisode canadien et se trouvait en plein désarroi. Sa renaissance spectaculaire doit être portée à son crédit. Elle a su rassurer les personnels, encourager la recherche et le développement et promouvoir avec succès un ambitieux programme de diversification. Sa dernière réussite : le rachat de l'entreprise par les salariés avec le concours actif de la société mère et le

soutien financier de la Compagnie internationale de banque. Son objectif à moyen terme, l'introduction en bourse qui devrait donner une vigueur accrue à son expansion. Les Confiseries strasbourgeoises retrouveraient ainsi leur place au second marché dont elles avaient été rayées suite à l'OPA canadienne.

Mme Ancel-Thibaud, qui est diplômée de l'École Supérieure de Commerce de Lyon, a fait toute sa carrière chez Général. Nous sommes particulièrement heureux qu'elle ait accepté de prendre racine dans notre Alsace où son mari Frédéric a créé il y a trois ans, avec M. Marcus Wagner, un cabinet de conseil à vocation européenne. Toute la rédaction adresse à la nouvelle P-DG ses sincères félicitations et fait des vœux pour son avenir et celui de l'entreprise. Nous lui sommes aussi reconnaissants pour ce qu'elle a fait en faveur de notre région. Bonne route et bon vent !



A happy end...?

We are conscious of the fact that for the hard-headed (*réaliste*) reader, Anne's career will appear more like a fairy tale (*conte de fées*) than a true story. "Once upon a time (*il était une fois*), a brilliant business-school graduate, etc, etc."! We leave you, therefore, to decide Anne's fate (*sort*), five years from now, as in one of those interactive films where the audience can influence the story by choosing, electronically, the following sequence! Choose either *Scenario 1* or *Scenario 2*.

- *Scenario 1*: After the initial euphoria of the LBO, Confiseries Strasbourgeoises quickly found itself in serious trouble: the diversification proved a costly disaster and after three years, Génal France SA ceased to use Anne's company as a subcontractor. Frédéric's consulting firm, on the other hand, has been a success, but Marcus has proved to be a difficult partner with whom Frédéric is in constant conflict. Five years is a long time for any couple, but in a dual-career marriage, with the stress and strain of professional problems, it's even harder to survive unscathed (*indemne*).
- *Scenario 2*: Both Confiseries Strasbourgeoises and Ancel & Wagner SARL have been tremendously successful, but in spite of their hectic schedules, Anne and Frédéric have always found time for their family, which now includes three-year-old Michaël. The latter has proved an excellent judge of the quality of Confiseries Strasbourgeoises' new products. A sister or brother for Michaël is already on the way. And they all lived happily ever after (*Et ils vécurent heureux jusqu'à la fin de leurs jours*)!

CHAPITRE 40

EXERCICES

Compréhension



1. Pourquoi tous les employés et ouvriers ne sont-ils pas réunis dans le grand hall ? 2. À quoi M. Couturier attribue-t-il la situation dramatique à laquelle Géal s'est trouvé confronté en prenant le contrôle des Confiseries strasbourgeoises ? 3. Comment présente-t-il Anne en lui passant la parole ? 4. Quelle a été la première réaction d'Anne quand elle est arrivée à la tête de l'entreprise ? 5. Qu'est-ce qui fait dire à Anne, de manière humoristique, que sa couronne n'avait pas que des épines ? 6. Qu'a-t-il fallu faire pour permettre une plus grande souplesse de fonctionnement et encourager l'implication des personnels à tous les niveaux ? 7. Pourquoi la préoccupation principale d'Anne a-t-elle toujours été d'optimiser les ressources humaines ? 8. Le personnel a-t-il bien accueilli l'offre de RES qui lui était faite ? 9. Pourquoi le nouveau conseil d'administration a-t-il proposé d'introduire la société en bourse ? 10. Comment interprétez-vous le dernier aparté de M. Couturier à Anne ?

Traduction (Révision)

Here are ten sentences to translate covering some of the vocabulary and expressions which you have seen in the forty chapters of this book.

1. Whether you graduate from a university or a *grande école*, you must still expect to undergo a trial period. 2. The company is not listed on the stock exchange, because it is a wholly-owned subsidiary of its parent company. 3. The union representatives warned the DRH that their members were contemplating a work-to-rule. 4. Our sales representatives don't normally visit super and hypermarkets, as the latter have their own central buying offices. 5. Now that she's an accountant with one of the Big Six, she finds that using her laptop considerably reduces the amount of paperwork. 6. If you only have FF10 000 to invest, I advise you to concentrate on unit trusts, which is an indirect way of not putting all your eggs in one basket. 7. If I understand the media plan correctly, you're going to start with TV commercials and then do a big outdoor-display campaign. 8. Most of the complaints do not concern the quality of the product itself, but small details of the packaging. 9. The board of directors did approve the proposed merger with the Belgian firm, but would no doubt have preferred a simple takeover. 10. The leveraged buy-out would probably have been more successful if the financial press hadn't called the firm a lame duck.

SUGGESTED ANSWERS

Comprehension



1. Le travail continue. Un certain nombre d'entre eux doivent donc assurer la bonne marche de l'entreprise. 2. Il l'attribue à un déficit d'exploitation aggravé par une dette importante et un sérieux malaise social. 3. Il la présente comme l'artisan du succès collectif de l'entreprise. 4. Elle a paniqué un moment en prenant la mesure des problèmes qui l'assaillaient. 5. Il n'y avait pas que des problèmes dans l'entreprise. Il y avait aussi du potentiel et beaucoup de bonne volonté de la part du personnel. 6. Il a fallu remettre en ordre les services administratifs et les unités de production. 7. Parce qu'elle est persuadée que les ressources humaines sont les meilleures fondations pour construire. 8. Oui, sans aucun doute. Le RES a eu un énorme succès puisque le personnel a été quasi unanime à souscrire à cette opération. 9. Cela permettra de se procurer les capitaux indispensables à de nouveaux investissements afin d'accroître sa capacité de production et d'améliorer sa rentabilité. 10. M. Couturier laisse entendre qu'ils auront l'occasion de se revoir, sans doute pour travailler ensemble. M. Couturier a peut-être d'autres projets d'avenir pour Anne !

Translation

1. Que vous soyez diplômé(e) d'une université ou d'une grande école, vous devez toujours vous attendre à subir une période d'essai / probatoire. 2. La société n'est pas cotée en bourse parce que c'est une filiale à 100% de sa société mère. 3. Les délégués syndicaux ont prévenu le DRH que leurs adhérents envisageaient une grève du zèle. 4. Nos représentants ne passent pas normalement dans les grandes surfaces puisque ces dernières ont leur propre centrale d'achat. 5. Maintenant qu'elle est comptable chez un des six grands, elle trouve que l'utilisation de son portable réduit considérablement la quantité de paperasse. 6. Si vous n'avez que 10 000F à investir, je vous conseille de vous concentrer sur les SICAV, ce qui est un moyen indirect de ne pas mettre tous vos œufs dans le même panier. 7. Si je comprends bien le plan médias, vous allez commencer par de la publicité télévisée et ensuite faire une grande campagne d'affichage. 8. La plupart des récriminations ne portent pas sur la qualité du produit lui-même, mais sur des petits détails du conditionnement. 9. Le conseil d'administration a bien approuvé la proposition de fusion avec l'entreprise belge, mais aurait sans doute préféré une simple prise de contrôle / un simple rachat. 10. Le RES aurait probablement eu plus de succès si la presse financière n'avait pas traité la firme de canard boiteux.

CHAPITRE 40

Révision de vocabulaire (Chapitres 31-40)

Complete the following sentences. More than one word may be necessary for certain blanks.

1. Le sigle ALENA désigne l'.....).
2. Le (.....) est une forme courante de démarchage systématique pour certains produits.
3. On appelle biens (.....) des biens qui n'ont pas d'existence physique véritable comme les marques ou les brevets.
4. Le compte de (.....) fait ressortir un fort déficit d'exploitation auquel il faudra remédier très vite.
5. Le P-DG a été (.....) par le conseil d'administration pour signer le protocole au nom de la société.
6. On appelle (.....) la longueur d'étagère disponible pour la présentation d'une marchandise dans un magasin de détail et spécialement dans un libre-service.
7. Après l'approbation du (.....), le président est passé au deuxième point de l'ordre du jour.
8. Le prêt sera (.....) par nantissement des actions de la société.
9. Quand on entend parler de restructuration d'entreprise, on pense toujours (.....) et pertes d'emplois.
10. Le montant des (.....) autorisé à un cadre est fonction de sa place dans la hiérarchie.

Vocabulary revision

1. accord de libre-échange nord-américain
2. porte-à-porte
3. incorporels
4. résultat
5. mandaté
6. linéaire
7. procès-verbal
8. garanti
9. licenciements
10. frais de représentation

S'il est vrai que l'argent n'a pas d'odeur, certains ont néanmoins du flair pour en trouver.

LEXIQUE

This section lists all the vocabulary (words and expressions) that you will find in this book. The figure given opposite each word refers to the chapter in which it appears for the first time. The letters refer to the part of the chapter (see key below).

For certain compound words, it was more appropriate to begin with what seemed to be the key element, eg, *dry groceries* will be found at *groceries (dry g.)*. When a word or expression has two or more distinct meanings, the latter are separated by a semi-colon instead of a comma, eg, *appointment – 3 Dia – rendez-vous ; nomination*.

Dia *Dialogue*
Doc *Document*
N *Notes*

Pdr *Point de repère*
 (représenté par
 dans l'ouvrage)
E *Exercices*



| ENGLISH | CHAPTER | FRENCH |
|------------------------------|---------|--|
| abortion | 39 Pdr | avortement |
| abortive | 23 E | avorté, manqué |
| access, to | 17 Dia | accéder à |
| accountant | 5 Dia | comptable |
| accounting principles | 10 N | principes / normes comptables |
| accounting procedures | 16 Pdr | procédures comptables |
| accounting standards | 16 Pdr | principes / normes comptables |
| accounts payable | 16 Doc | dettes |
| accounts receivable (US) | 16 Doc | créances d'exploitation |
| achieve, to | 13 Dia | mener à bien |
| achievement | 4 Pdr | réussite (universitaire), succès, prouesse |
| acknowledge receipt (of), to | 3 Doc | accuser réception (de) |
| acknowledge, to | 8 Dia | reconnaître |
| acknowledgement of receipt | 9 N | accusé de réception |
| acquisition | 10 Doc | acquisition |
| acronyms | 3 Pdr | sigles |
| act of God | 29 Doc | catastrophe naturelle |
| ad(vertisement) | 1 Dia | annonce, publicité |
| address book | 1 Dia | carnet d'adresses |
| adjunct | 16 Pdr | aide |
| advertiser | 27 N | annonceur |
| advertising campaign | 5 Dia | campagne de publicité |
| advertising slot | 27 Pdr | écran publicitaire |
| advice | 31 Pdr | conseil |
| affluence | 14 Doc | abondance |

| | | | |
|--------------------------------|----|-----|---|
| agency | 10 | Doc | agence |
| agenda | 22 | Dia | ordre du jour |
| alarm clock | 20 | Pdr | réveil |
| allocate, to | 16 | N | allouer, répartir |
| alumni association | 1 | Dia | association des anciens |
| amount | 5 | Doc | montant |
| analyse, to | 16 | N | analyser |
| annual report | 5 | Dia | rapport annuel |
| apologise, to | 18 | Dia | s'excuser |
| applicant | 1 | Dia | candidat |
| application | 3 | Doc | candidature |
| apply for, to | 4 | Dia | faire acte de candidature, solliciter |
| appoint, to | 4 | Dia | nommer |
| appointment | 3 | Dia | rendez-vous ; nomination |
| appreciate | 1 | Dia | se rendre compte, apprécier |
| approval | 34 | Dia | approbation, aval |
| arouse, to | 27 | Dia | susciter |
| assembly-line | 7 | Dia | chaîne de montage |
| assembly-line work | 7 | N | travail à la chaîne |
| assess, to | 20 | N | évaluer |
| asset(s) | 13 | N | actif(s) |
| assign, to | 19 | Dia | attribuer |
| assignment | 26 | N | mission |
| at stake | 24 | Dia | en jeu |
| audit | 10 | Dia | audit |
| auditing firm | 16 | Dia | cabinet d'audit |
| auditor | 10 | N | commissaire aux comptes |
| automate, to | 11 | Dia | automatiser |
| automatic teller machine (ATM) | 10 | Doc | distributeur automatique (de billets),
DAB |
| automation | 7 | Dia | automatisation |
| availability | 13 | Dia | disponibilité |
| average (<i>noun</i>) | 7 | Pdr | moyenne |
| avow, to | 31 | Dia | avouer, déclarer |
| award, to | 2 | N | décerner |
| awareness | 14 | Dia | prise de conscience |
| awkward | 37 | Dia | inconfortable, gauche |
| bachelor | 1 | E | célibataire |
| bachelor's degree | 2 | Dia | licence |
| back office | 20 | N | salle des marchés |
| backdated (to) | 7 | Dia | avec effet rétroactif (à) |
| bad debt | 16 | Doc | créance douteuse |
| balance | 29 | N | solde |
| balance sheet | 13 | Dia | bilan |
| ballpoint pen | 19 | Doc | stylo bille |
| ban, to | 23 | Pdr | interdire |
| bank note forgery | 21 | Pdr | fabrication de fausse monnaie |
| bank statement | 21 | E | relevé de compte |
| banker | 8 | Dia | banquier |
| banker's draft | 20 | Dia | traite bancaire |

| | | | |
|-----------------------------|----|-----|---|
| banking industry | 1 | Dia | la banque |
| bar-graph | 17 | Dia | graphique à barres / colonnes |
| bargaining | 35 | Dia | tracation(s), marchandage |
| bark, to | 26 | Dia | aboyer |
| basic salary | 13 | N | fixe |
| battery of (legal) measures | 27 | Doc | arsenal juridique |
| be entitled (to), to | 22 | Dia | avoir droit (à) |
| be lacking (in), to | 22 | Dia | manquer (de) |
| be worth, to | 8 | Pdr | valoir |
| befit, to | 10 | Dia | convenir à |
| behave, to | 31 | Pdr | se tenir (bien) |
| belonging | 4 | Pdr | appartenance |
| belt | 32 | N | ceinture |
| benchmarking | 28 | Dia | benchmarking |
| benefit | 2 | Dia | allocation (chômage), avantage |
| bidder (eg, highest b.) | 21 | Pdr | (plus) offrant |
| bill | 2 | Dia | addition |
| bill of lading | 22 | Doc | connaissance |
| bill of materials | 28 | N | cahier des charges |
| billboard | 27 | Dia | panneau d'affichage |
| billing(s) | 27 | Dia | facture(s) |
| billion | 7 | Pdr | milliard |
| bit player | 22 | N | figurant |
| bitterness | 33 | Doc | amertume |
| blend | 28 | Dia | mélange |
| board of directors | 4 | Doc | conseil d'administration |
| boast (of), to | 8 | Pdr | se vanter (de) |
| bond | 2 | Pdr | lien ; obligation |
| bond loan | 10 | Dia | emprunt obligataire |
| bonding | 29 | Doc | assurance fraude (commise par un employé indélicat) |
| book, to | 27 | Dia | réserver |
| bookkeeper | 16 | N | comptable |
| bookkeeping | 16 | N | tenue des livres (comptables) |
| boost, to | 33 | Dia | stimuler, renforcer |
| border | 20 | Dia | frontière |
| boss | 5 | Dia | patron, dirigeant |
| bother, to | 32 | Dia | gêner, ennuyer |
| bottom of the range | 14 | N | bas de gamme |
| bracket | 27 | Dia | tranche, segment |
| brainstorming | 17 | E | remue-ménages |
| branch | 20 | N | succursale, agence |
| brand | 31 | N | marque (déposée) |
| brand image | 14 | Doc | image de marque |
| break | 17 | Dia | pause |
| break down, to | 21 | N | ventiler |
| breakdown | 21 | Dia | ventilation |
| breakthrough | 15 | Doc | percée, avancée |
| breed | 1 | Pdr | race |
| bribe | 6 | E | pot de vin |

| | | | |
|--|----|-----|---|
| briefcase | 17 | Dia | serviette |
| brokerage (fees) | 24 | N | (frais) de courtage |
| build up, to | 1 | Dia | constituer |
| bumph | 17 | N | paperasse |
| burden, to | 34 | N | alourdir |
| bureautics | 17 | Pdr | bureautique |
| business school | 1 | Dia | école supérieure de commerce |
| business trip | 8 | Dia | voyage d'affaires |
| butt | 33 | Pdr | cible |
| buy forward, to | 24 | Dia | acheter à terme |
| buy out | 37 | Pdr | reprise |
| cable | 17 | E | câble |
| CAD (computer-assisted /
-aided design) | 17 | N | CAO (conception assistée par
ordinateur) |
| campaign | 15 | Pdr | campagne |
| can-carrying | 23 | Dia | cascade |
| cando(u)r | 31 | E | franchise |
| canteen | 22 | Dia | cantine |
| canvassing | 37 | Dia | démarchage |
| capital | 3 | Doc | capital |
| capital gain | 24 | N | plus-value |
| capital in excess of par value | 16 | Doc | prime(s) d'émission |
| capital outlay | 25 | Dia | dépense(s) engagée(s) |
| capital stock | 5 | Dia | capital social |
| capture, to | 17 | Dia | saisir |
| car park | 11 | Doc | parking |
| career office (of a school
or university) | 1 | Dia | bureau des carrières |
| career plan | 1 | Dia | plan de carrière |
| carpeting | 25 | E | moquette |
| carry out, to | 21 | Dia | effectuer |
| case in point | 25 | Pdr | cas typique |
| cash | 21 | E | espèces |
| cash cow | 12 | Pdr | vache à lait |
| cash discount | 8 | N | escompte de caisse, e. de règlement |
| cash dispenser | 10 | Doc | distributeur automatique (de billets),
DAB |
| cash in bank and on hand | 16 | Doc | disponibilités (trésorerie en caisse et
en banque) |
| cash management | 16 | Doc | gestion de trésorerie |
| cash-and-carry | 9 | Dia | demi-gros |
| cashier | 1 | E | caissier (-ère) |
| ceiling | 25 | N | prix plafond, p. maximum |
| central buying office | 12 | Dia | centrale d'achat |
| central purchasing organisation | 12 | Dia | centrale d'achat |
| ceremony | 19 | Dia | manières; cérémonie |
| certificate of deposit (CD) | 10 | Dia | certificat de dépôt négociable (CDN) |
| certified public accountant (US) | 16 | N | expert-comptable |
| chain of command | 13 | N | voie hiérarchique |
| chair, to | 18 | E | présider |

| | | | |
|--------------------------------------|----|-----|---|
| chairman and managing director (CEO) | 4 | Doc | président-directeur général (P-DG) |
| challenge | 13 | E | défi |
| changing room | 11 | Doc | vestiaire |
| charge, to | 25 | N | imputer |
| Chart of Accounts | 16 | Dia | Plan comptable général |
| chartered accountant (UK) | 16 | N | expert-comptable |
| chat, to | 21 | Dia | discuter |
| check | 21 | Dia | contrôle |
| check, to | 17 | Dia | vérifier |
| chess | 24 | Dia | échecs |
| chief executive officer (CEO) | 33 | N | directeur général |
| chip | 28 | Dia | copeau |
| chip, (microchip, silicon c.) | 17 | Dia | puce (électronique) |
| city council | 10 | N | conseil municipal, mairie |
| civil servant | 4 | Dia | fonctionnaire |
| civil service | 2 | Dia | fonction publique |
| claim | 7 | Dia | revendication |
| classify, to | 16 | N | classer |
| cleaning product | 32 | E | produit d'entretien |
| clearance sale(s) | 8 | N | soldes |
| click, to | 17 | Dia | cliquer |
| client-server architecture | 17 | Dia | architecture client-serveur |
| clocking-in | 13 | Doc | pointage |
| closure | 5 | Dia | fermeture |
| coat | 21 | Pdr | blouse |
| code of behaviour | 9 | Pdr | code de conduite |
| coeducational | 1 | Pdr | mixte |
| coin, to | 17 | Pdr | inventer, créer (mots, expressions) |
| colleague | 18 | Dia | collègue, confrère (consœur) |
| collect, to | 20 | Dia | recouvrer |
| come to grips (with), to | 1 | Dia | faire face (à), être confronté (à) |
| command | 19 | Dia | maîtrise |
| commercial | 27 | Dia | spot (publicitaire) |
| commercial bank (US) | 10 | Doc | banque de dépôt |
| commercial paper | 10 | Dia | billet(s) de trésorerie, effet commercial |
| commission, to | 33 | Dia | mandater |
| commissioned officer | 4 | Pdr | officier |
| commodity | 3 | Dia | denrée |
| company car (UK) | 12 | Dia | voiture de fonction |
| company headquarters | 3 | Doc | siège social |
| compensate, to | 13 | Dia | rémunérer |
| compete with, to | 23 | Dia | concurrer |
| competition | 7 | Dia | concurrence ; concours |
| competitive entrance examination | 1 | N | concours |
| complaint | 31 | Dia | récrimination, plainte |
| complete, to | 1 | Dia | terminer, compléter |
| compound, to | 1 | Pdr | accentuer, renforcer |
| compulsory | 1 | N | obligatoire |
| compute, to | 29 | Dia | calculer |

| | | | |
|--------------------------------|----|-----|---|
| computer | 2 | Dia | ordinateur |
| computer engineer | 17 | Dia | informaticien |
| computerise, to | 12 | Dia | informatiser |
| conference room | 27 | Dia | salle de réunion, s. du conseil |
| conglomerate | 32 | Doc | conglomérat |
| conjure up, to | 23 | Pdr | évoquer |
| conservationist | 14 | Dia | protecteur de l'environnement |
| consignment | 9 | Dia | chargement |
| constraint | 21 | Doc | contrainte |
| consumer good(s) | 6 | Doc | produit(s) de grande consommation |
| consumer price index | 7 | N | indice des prix à la consommation |
| container | 9 | Dia | conteneur |
| contemplate, to | 1 | Dia | envisager |
| contingency | 29 | Doc | imprévu |
| contract | 2 | Dia | contrat |
| contribute, to | 33 | Dia | contribuer |
| contribution | 34 | Doc | apport |
| control planning | 16 | Pdr | planification |
| convince, to | 26 | Dia | convaincre |
| cooperation | 40 | Pdr | concours, coopération |
| copycat | 21 | Pdr | copieur |
| copycat product | 25 | Dia | imitation |
| core business | 38 | Pdr | métier de base |
| core product | 38 | Dia | produit de base, produit principal |
| corner shop | 22 | Dia | magasin de proximité |
| corporate car | 12 | Dia | voiture de fonction |
| corporate governance | 34 | Pdr | gouvernement d'entreprise / des entreprises |
| cost accounting | 16 | N | comptabilité analytique |
| cost of living | 8 | Pdr | coût de la vie |
| cost price | 16 | Dia | prix de revient |
| cottage-industry manufacturing | 38 | Dia | fabrication artisanale |
| counter | 10 | Doc | guichet |
| counter-proposal | 7 | Dia | contre-proposition |
| counterfeit(ing) | 21 | Pdr | contrefaçon |
| country | 2 | Pdr | patrie, pays |
| coupon | 10 | N | coupon |
| course | 14 | Dia | cap |
| courtesy | 18 | Dia | politesse, courtoisie |
| cover, to | 29 | N | (se) couvrir |
| coverage | 29 | Dia | couverture |
| creative writer | 27 | Dia | concepteur |
| credit bank | 10 | Doc | banque de crédit |
| credit line | 10 | Dia | ligne de crédit |
| credit rating | 20 | N | évaluation du crédit |
| credit rating agency | 20 | Dia | agence d'évaluation du crédit |
| credit risk | 20 | N | risque de crédit |
| creditors (UK) | 16 | Doc | dettes |
| creditworthiness | 20 | Dia | solvabilité |
| crime | 35 | Dia | délit |

| | | | |
|-----------------------------|----|-----|---|
| criterion | 13 | Dia | critère |
| cruising speed | 26 | Dia | vitesse de croisière |
| crunchy | 23 | Doc | croustillant |
| cumbersome | 11 | Dia | encombrant |
| currency (eg, foreign c.) | 18 | Pdr | devise |
| currency control | 18 | Doc | contrôle des changes |
| currency exchange | 10 | Doc | change |
| current | 17 | Dia | actuel, courant |
| current account | 10 | Doc | compte courant |
| current asset(s) | 16 | Doc | actif(s) circulant(s) |
| curriculum vitae | 1 | N | curriculum vitae, CV |
| customer | 4 | Dia | client(e), usager (entreprises du service public) |
| customs duty | 18 | Doc | droit de douane |
| cut (into), to | 30 | N | mordre (sur) |
| dairy product(s) | 15 | N | produit(s) frais / laitier(s) |
| damage | 29 | Doc | dommage (matériel ou corporel) |
| data | 14 | E | données |
| data bank | 20 | Dia | banque de données |
| database | 17 | Dia | base de données |
| date of maturity | 20 | N | date d'échéance |
| day-by-day | 12 | Dia | au jour le jour |
| deadlock | 7 | Dia | blocage |
| debenture | 10 | N | obligation |
| debt | 5 | Doc | dette |
| debtors (UK) | 16 | Doc | créances d'exploitation |
| deceptive advertising | 14 | Doc | publicité mensongère |
| decision-making | 16 | Pdr | prise de décision |
| defect | 31 | Dia | défaut |
| defective | 28 | Doc | défectueux |
| deferment | 1 | N | sursis, report |
| delegate, to | 8 | Dia | déléguer |
| deliver, to | 9 | Dia | livrer |
| delivery | 6 | Dia | livraison |
| delivery bay | 11 | Doc | quai de déchargement / livraison |
| demand deposit | 10 | Doc | dépôt à vue |
| demanding | 28 | Dia | exigeant |
| département | 2 | Dia | service départemental |
| departnent head | 19 | Dia | chef de service |
| department store | 11 | N | grand magasin |
| departmental council | 10 | N | conseil général |
| deposit bank (UK) | 10 | Doc | banque de dépôt |
| deputy director | 8 | Dia | sous-directeur |
| deputy general manager (UK) | 18 | N | directeur général adjoint (DGA) |
| derivative(s) | 10 | Doc | produit(s) dérivés |
| deserve, to | 1 | Dia | mériter |
| design, to | 23 | Dia | élaborer |
| desk | 3 | Dia | bureau |
| development | 17 | Doc | essor |
| devote (to), to | 1 | Dia | consacrer (à) |

| | | | |
|-----------------------------------|----|-----|---|
| DHR (director of human resources) | 1 | Dia | DRH (directeur des ressources humaines) |
| dial, to | 6 | Dia | composer un numéro de téléphone |
| diary (eg. pocket d., desk d.) | 22 | Dia | agenda (de poche, de bureau) |
| die hard | 22 | Pdr | qui a la vie dure |
| diesel fuel | 12 | Pdr | gazole |
| digit | 6 | Pdr | numéro |
| directive | 11 | Pdr | directive |
| directors' fees | 34 | Pdr | jetons de présence |
| dirty trick | 32 | N | coup bas |
| discard, to | 28 | Doc | mettre au rebut |
| discount, to | 20 | Dia | escompter ; négliger, écarter |
| discounting | 20 | Dia | escompte |
| diskette | 17 | E | disquette |
| dismiss, to | 4 | N | renvoyer, congédier, débaucher |
| dismissal | 13 | Doc | renvoi |
| dispatch, to | 30 | Dia | envoyer |
| display, to | 25 | Dia | afficher, exhiber, étaler, montrer |
| display stand | 12 | N | présentoir |
| disposable | 38 | Pdr | jetable |
| dispute | 7 | Dia | conflit |
| disregard, to | 18 | Pdr | ne pas tenir compte de |
| distribute, to | 4 | N | distribuer |
| distribution channel | 6 | Dia | circuit de distribution |
| distrust | 8 | Pdr | méfiance |
| dividend | 24 | Dia | dividende |
| do away with, to | 17 | Dia | se passer de |
| do without, to | 20 | Dia | se passer de |
| documentary letter of credit | 22 | Doc | crédit documentaire |
| domestic | 18 | Dia | intérieur |
| don, to | 21 | Pdr | revêtir, endosser |
| door-to-door canvassing | 37 | Dia | porte-à-porte |
| dormant partner | 37 | Doc | associé (SNC) simple bailleur de fonds |
| down-market | 14 | N | bas de gamme |
| downstream (adv.) | 39 | N | en aval |
| drab | 15 | Dia | terne |
| draft, to | 22 | E | rédiger, ébaucher |
| draw up, to | 23 | Dia | établir |
| drawee | 20 | N | tiré |
| drawer | 20 | N | tireur |
| drawing pin | 19 | Doc | punaise |
| drive (eg. disk d.) | 17 | E | lecteur |
| driver's license (US) | 15 | Pdr | permis de conduire |
| driving licence (UK) | 15 | Pdr | permis de conduire |
| dropout | 17 | Dia | marginal |
| duplicate, to | 4 | E | double, duplicata |
| duty | 16 | Dia | fonction ; devoir |
| earn, to | 4 | Dia | gagner |
| earnings | 16 | N | bénéfices, résultat, revenu(s) |
| embark (upon), to | 14 | Dia | se lancer (dans) |

| | | | |
|-------------------------------|----|-----|----------------------------------|
| embezzlement | 29 | Doc | détournement de fonds |
| emergency | 20 | Doc | urgence |
| employee | 5 | Pdr | employé |
| employee profit sharing plan | 16 | Doc | participation des salariés |
| employer | 5 | Pdr | employeur |
| enclosure | 3 | Doc | pièce jointe |
| encroach (on), to | 30 | N | mordre (sur) |
| endorse, to | 39 | N | avaliser |
| enforcement | 34 | Pdr | mise en application / en vigueur |
| engineering | 22 | Doc | ingénierie |
| enrol(l), to | 2 | Dia | s'inscrire |
| ensure (that), to | 17 | Dia | veiller (à ce que) |
| ensure, to | 22 | Dia | assurer |
| entail, to | 39 | Dia | comporter |
| entitlement | 5 | Pdr | droit acquis |
| entity | 21 | Doc | entité |
| entrust sb. with, to | 18 | Dia | confier à qqn |
| entry form | 27 | Dia | bulletin d'inscription |
| eraser | 19 | Doc | gomme |
| evolve, to | 19 | Pdr | évoluer |
| exceed, to | 18 | Pdr | dépasser |
| executive status | 4 | Dia | statut cadre |
| executive vice-president (US) | 18 | N | directeur général adjoint (DGA) |
| exhausted | 9 | Dia | épuisé |
| exhibition | 18 | N | salon, exposition |
| expense account | 36 | Pdr | frais de représentation |
| expenses | 16 | N | charges |
| export manager | 18 | Dia | responsable export |
| extra, (film e.) | 22 | N | figurant |
| eyesight | 2 | Dia | vue |
| face, to | 18 | Dia | faire face à |
| facilities | 21 | Dia | installations |
| factory | 7 | Dia | usine |
| failure | 23 | Dia | échec |
| failure (ie, a person) | 31 | N | raté |
| farm out, to | 39 | Dia | sous-traiter |
| faulty | 6 | Dia | défectueux |
| fax | 17 | E | télécopie |
| feat | 35 | Pdr | exploit |
| fee | 6 | E | honoraires |
| fellow-member | 18 | N | collègue, confrère (consoeur) |
| felt-tip pen | 19 | Doc | crayon feutre |
| fence | 20 | Dia | barrière |
| fickle | 23 | Pdr | inconstant |
| field | 2 | Dia | terrain |
| figure(s) | 14 | Dia | chiffre(s) |
| file | 2 | Dia | dossier |
| fill (an order), to | 9 | Dia | honorer (une commande) |
| fill, to | 32 | Doc | combler |
| finance / financial director | 10 | Dia | directeur financier |

| | | | |
|------------------------------------|----|-----|---------------------------------|
| finance, to | 8 | Doc | financer |
| financial accounting | 16 | Dia | comptabilité générale |
| financial year (UK) | 16 | N | exercice |
| financing | 8 | Doc | financement |
| finding(s) | 23 | Dia | résultat(s) |
| fine | 15 | Pdr | amende |
| fire, to | 4 | N | mettre à la porte, virer |
| fiscal year (US) | 16 | N | exercice |
| fit (into), to | 21 | Dia | s'intégrer (à) |
| fixed asset(s) | 16 | Doc | actif(s) immobilisé(s) |
| fixed cost (f. expense, f. charge) | 25 | N | coût fixe |
| flat rate | 24 | N | taux forfaitaire |
| flatter, to | 26 | Dia | flatter |
| flea | 17 | N | puce |
| flea market | 25 | E | marché aux puces |
| flexitime | 7 | Dia | horaires à la carte |
| flight | 29 | Dia | vol |
| flood, to | 23 | Dia | inonder |
| floor | 25 | N | prix plancher, p. minimum |
| flow (of capital) | 18 | Doc | mouvement (de capitaux) |
| flyer | 12 | N | prospectus |
| folder | 3 | Dia | chemise |
| follow-up | 3 | R | suivi |
| food industry | 1 | Dia | industrie agro-alimentaire |
| food store | 12 | Dia | magasin d'alimentation |
| forecaster | 10 | Dia | prévisionniste |
| forego, to | 20 | N | abandonner, céder, renoncer à |
| foreman | 4 | Pdr | contremaître, agent de maîtrise |
| foresee, to | 29 | Doc | prévoir |
| forgery | 21 | Pdr | faux monnayeur |
| forward | 24 | N | à terme |
| forward market | 10 | Doc | marché à terme |
| forwarding agent | 22 | Doc | transitaire |
| foul blow | 32 | N | coup bas |
| found, to | 1 | Pdr | fonder, créer |
| framework | 31 | Dia | cadre |
| franchising | 22 | Doc | franchisage |
| frankness | 31 | E | franchise |
| freak (eg, computer f.) | 17 | Dia | fana (d'informatique) |
| free, to | 18 | Doc | affranchir |
| freeby | 12 | N | cadeau |
| free gift | 12 | N | cadeau |
| free hand, (to have a f. h.) | 23 | N | (avoir) carte blanche |
| free movement | 26 | Pdr | libre circulation |
| free of charge | 20 | Dia | gratuit |
| free trade | 18 | Doc | libre-échange |
| free-trade area | 26 | Doc | zone de libre-échange |
| freight | 18 | Doc | frêt |
| front page | 35 | Dia | (la) une |
| frozen goods | 15 | N | produits surgelés |

| | | | |
|------------------------------|----|-----|---------------------------------------|
| fulfilment | 1 | Dia | épanouissement |
| full powers (to have f. p.) | 23 | N | (avoir) carte blanche |
| fully comprehensive policy | 29 | Dia | police tous risques |
| fund-raising | 25 | Pdr | collecte de fonds |
| fuss | 14 | Dia | chichi(s) |
| futures market | 29 | N | marché à terme |
| gap | 32 | Doc | lacune |
| gate | 21 | Dia | porte |
| GDP (gross domestic product) | 39 | Pdr | PIB (produit intérieur brut) |
| general partner | 5 | Doc | commandité |
| get across, to | 15 | Pdr | faire passer |
| get into debt, to | 39 | Dia | s'endetter |
| get on (with), to | 19 | Dia | s'entendre (avec), sympathiser (avec) |
| get supplies, to | 15 | N | s'approvisionner |
| gift-pack | 11 | Dia | colis-cadeau |
| gilt(-edged security) | 24 | Dia | valeur de père de famille |
| globalisation | 20 | N | mondialisation |
| glue | 19 | Doc | colle |
| GNP (gross national product) | 39 | Pdr | PNB (produit national brut) |
| go fast, to | 31 | N | foncer |
| go shopping, to | 18 | E | faire ses courses |
| go-ahead | 38 | Dia | feu vert |
| go-getter | 31 | Dia | fonceur |
| going public | 22 | N | introduction en bourse |
| good(s) | 6 | Doc | bien(s) |
| grab hold (of), to | 14 | Pdr | se saisir (de) |
| graduate | 1 | Doc | diplômé |
| grapevine | 14 | Dia | téléphone arabe |
| grassroots | 7 | N | base |
| greenery | 21 | Dia | verdure |
| grocer | 2 | Dia | épicier |
| groceries (dry g.) | 15 | N | épicerie sèche |
| grocer's (shop) | 6 | Dia | épicerie |
| gross | 4 | E | brut |
| ground | 36 | Pdr | cause |
| growth | 14 | Dia | croissance |
| guarantee | 7 | Dia | garantie |
| guarantee, to | 10 | Dia | garantir |
| guardian | 31 | Pdr | tuteur |
| guideline | 5 | Doc | directive |
| guilty | 21 | Dia | coupable |
| handling | 14 | Doc | manutention |
| handy | 17 | Doc | maniable |
| hardware | 17 | Doc | matériel |
| harm, to | 25 | Dia | nuire |
| hasten, to | 1 | Dia | se hâter de, s'empresse de |
| hazard | 29 | Doc | aléa |
| head office | 10 | Dia | siège (social) |
| headline | 7 | Pdr | (la) une, manchette |
| health | 18 | Dia | santé |

| | | | |
|--------------------------|----|-----|---|
| health care | 5 | Pdr | assurance maladie |
| hedging | 29 | N | opération de couverture |
| high-yield securities | 7 | N | titres à haut rendement |
| higher education | 1 | N | enseignement supérieur |
| highlighter | 19 | Doc | surligneur |
| hint, to | 17 | Dia | laisser entendre, suggérer |
| hire, to | 3 | N | engager, recruter, embaucher |
| hiring | 5 | Dia | embauche |
| hit-parade | 15 | Doc | palmarès |
| hitch | 31 | Dia | raté (<i>chose</i>) |
| hoarding | 27 | Dia | panneau d'affichage |
| hobbyhorses | 3 | Pdr | chevaux de bataille |
| hold-up | 9 | Dia | ralentissement |
| holding (company) | 5 | Dia | holding, société de portefeuille |
| holiday | 5 | Dia | vacances |
| house organ | 26 | N | magazine d'information interne
(organe maison) |
| household | 37 | N | ménage, foyer |
| household appliance | 11 | Dia | appareil (électro)ménager |
| household product | 32 | E | produit d'entretien |
| housewife | 38 | Doc | ménagère |
| hubbub | 29 | Dia | brouhaha |
| impervious | 2 | Dia | imperméable |
| implementing | 22 | Doc | mise en oeuvre |
| improvement | 21 | Dia | amélioration |
| in the black | 18 | Dia | excédentaire |
| in the field | 18 | N | sur le tas |
| in the red | 18 | Doc | déficitaire |
| in-house | 13 | Dia | interne |
| incentive | 6 | Dia | stimulant |
| income | 5 | Doc | revenu |
| income tax | 12 | Pdr | impôt sur le revenu |
| incorporation | 22 | Dia | mise en société |
| increase in value | 24 | N | plus-value |
| incur, to | 29 | Dia | encourir |
| index | 24 | Doc | indice |
| inducement | 25 | Doc | incitation |
| indulge (in), to | 27 | Pdr | se livrer (à) |
| industrial engineering | 19 | Dia | mécanique industrielle |
| inferior (<i>adj.</i>) | 26 | N | inférieur |
| information highway | 17 | Doc | autoroute de l'information |
| innovate, to | 21 | Dia | innover |
| insider trading | 35 | Dia | délit d'initié |
| insurance | 29 | Dia | assurance |
| intangible asset(s) | 31 | Dia | bien(s) incorporel(s) |
| intermediary | 17 | Dia | intermédiaire |
| interview | 1 | Dia | entretien |
| inventory | 16 | Doc | stock(s) |
| investment | 1 | Dia | investissement |
| investment bank (US) | 10 | Doc | banque d'affaires |

| | | | |
|--|----|-----|---|
| invisible | 18 | Dia | invisible |
| invoicing | 17 | Dia | facturation |
| involvement | 40 | Dia | implication |
| issue | 26 | Pdr | problème |
| issue (shares), to | 10 | Dia | émettre (des actions) |
| issue shares (or bonds) to the
general public, to | 10 | N | faire appel à l'épargne publique |
| issuing | 10 | N | émission |
| item | 34 | Dia | point (d'ordre du jour) |
| jet lag | 20 | Pdr | décalage horaire |
| jingle | 17 | E | sonal |
| job | 2 | Dia | boulot, poste, métier |
| job creation | 18 | Pdr | création d'emplois |
| job market | 2 | Dia | marché du travail |
| job offer | 3 | Dia | offre d'emploi, annonce |
| jobseeker | 3 | Pdr | demandeur d'emploi |
| joint consultative committee | 34 | Doc | comité d'entreprise |
| joint venture | 17 | E | société en participation |
| junior manager | 36 | Pdr | cadre débutant |
| key data in(to), to | 6 | Dia | saisir des données |
| keyboard | 17 | E | clavier |
| knock-off | 21 | Pdr | imitation |
| labor union (US) | 3 | Pdr | syndicats |
| ladder | 8 | Dia | échelle |
| landscaped | 21 | Dia | paysager |
| laptop (computer) | 6 | Dia | (ordinateur) portable |
| launch, to | 10 | Dia | lancer |
| launching | 14 | Doc | lancement |
| law | 33 | Dia | (le) droit, (une) loi |
| lawsuit | 30 | N | procès |
| lawyer | 33 | Dia | avocat(e) |
| layman | 17 | Dia | profane |
| LBO (leveraged buy-out) | 39 | Dia | RES (rachat d'une entreprise par ses
salariés) |
| lead | 21 | Dia | piste ; avance |
| leaded | 12 | Pdr | plombé |
| leaf (through), to | 34 | Dia | feuilleter |
| leaflet (advertising l.) | 12 | N | prospectus |
| leak | 21 | Dia | fuite |
| lease, leasing | 10 | Doc | crédit-bail |
| legal adviser | 22 | Dia | conseiller juridique |
| legal entity | 5 | Doc | personne morale |
| letter of acceptance | 6 | Dia | lettre d'engagement |
| letter of application | 2 | E | lettre de candidature |
| letter of appointment | 4 | E | lettre d'engagement |
| letter of credit | 20 | Dia | lettre de crédit |
| letter of employment | 5 | Dia | lettre d'engagement |
| letter of warning | 7 | Dia | lettre d'avertissement |
| letters patent of nobility | 13 | Doc | lettres de noblesse |
| level (of society) | 15 | Doc | couche (de la population) |

| | | | |
|---------------------------------|----|-----|---|
| leverage | 39 | Dia | effet de levier |
| liability | 5 | Doc | responsabilité (civile) |
| liability (-ies) | 13 | N | passif |
| life expectancy | 38 | Doc | longévité, espérance de vie |
| likelihood | 29 | Dia | probabilité |
| limited partner | 5 | Doc | commanditaire |
| line (function) | 4 | Pdr | opérationnel |
| line activity | 4 | Doc | activité opérationnelle |
| link | 18 | Dia | lien |
| liquidate, to | 24 | N | liquider |
| liquidation | 24 | N | liquidation, dissolution |
| list, to | 5 | Dia | coter |
| listing (eg, stock exchange l.) | 22 | Dia | cotation en bourse |
| loading bay | 11 | Doc | quai de chargement |
| local (sales) office | 15 | Dia | direction régionale (des ventes) |
| lock up, to | 7 | N | séquestrer |
| locking-up | 7 | E | séquestration |
| long term | 10 | Dia | (à) long terme |
| lorry-driver | 7 | Pdr | routier |
| losses | 16 | N | pertes |
| love at first sight | 33 | Dia | coup de foudre |
| mail-order selling | 9 | Doc | vente par correspondance (VPC) |
| mailing | 17 | E | publipostage |
| maintenance | 7 | Dia | entretien |
| maintenance contract | 18 | E | contrat d'entretien |
| make a public offering, to | 22 | Dia | faire appel à l'épargne publique |
| male chauvinism | 1 | Pdr | machisme |
| manage, to | 1 | Dia | s'arranger ; gérer, administrer, encadrer |
| management | 1 | N | gestion |
| management consulting | 16 | N | conseil en gestion |
| manager | 4 | Pdr | gestionnaire, directeur |
| managerial accounting | 16 | Dia | comptabilité analytique |
| managing director | 33 | N | directeur général |
| manufacturing engineer | 21 | Dia | ingénieur de fabrication |
| manufacturing process | 31 | N | procédé de fabrication |
| margin | 14 | Dia | marge |
| market segment | 14 | Dia | segment de marché |
| market share | 18 | Dia | part de marché |
| market study | 13 | Dia | étude de marché |
| marketing | 17 | E | mercatique |
| marketing consultant | 23 | N | conseiller en marketing |
| marketing mix | 13 | Dia | marketing-mix |
| mass distribution | 38 | Dia | grande distribution |
| master, to | 17 | Dia | maîtriser |
| mature | 33 | Dia | mûr(e) |
| maturity date | 29 | N | échéance |
| MBA | 1 | Dia | maîtrise de gestion |
| meaningful | 27 | Dia | significatif |
| media plan | 27 | N | plan médias |
| medium term | 10 | Dia | (à) moyen terme |

| | | | |
|---------------------------|----|-----|--|
| member | 7 | Doc | adhérent, membre |
| member of parliament | 26 | E | député |
| merchandising | 17 | E | marchandisage |
| merchant bank (UK) | 10 | Doc | banque d'affaires |
| merger | 10 | Doc | fusion |
| microcomputer | 17 | Doc | micro(ordinateur) |
| middle manager | 36 | Pdr | cadre moyen |
| middle-of-the-range | 14 | N | moyenne gamme |
| mini-market | 12 | Dia | supérette |
| minutes | 34 | Dia | procès-verbal |
| miscellaneous | 5 | Pdr | divers |
| misfire, to | 31 | N | rater |
| misleading advertising | 14 | Doc | publicité mensongère |
| miss, to | 31 | N | rater |
| mistake | 29 | E | faute, erreur |
| mistrust | 35 | Dia | méfiance |
| monetary union | 26 | Pdr | union monétaire |
| monitor, to | 3 | Dia | suiivre |
| monitoring | 3 | Dia | suivi |
| mores | 22 | Doc | mœurs |
| mortgage | 39 | N | mortgage |
| mortgage, to | 39 | N | hypothéquer |
| motivate, to | 18 | Dia | motivate |
| mouse | 17 | Dia | souris |
| move, to | 29 | Dia | déplacer |
| movement (of capital) | 18 | Doc | mouvement (de capitaux) |
| mutual friend | 20 | Dia | ami commun |
| mutual funds (US) | 10 | Doc | SICAV (sociétés d'investissement à capital variable), FCP (fonds communs de placement) |
| NASDAQ | 24 | Doc | marché hors cote (US) |
| national heritage | 17 | Pdr | patrimoine national |
| national service | 1 | Dia | service militaire, service national |
| negotiating table | 11 | Pdr | table de négociation |
| neon sign | 27 | Doc | enseigne lumineuse |
| net | 5 | Pdr | net |
| network | 17 | Dia | réseau |
| nominal value (UK) | 5 | Dia | valeur nominale, nominal |
| non-commissioned officers | 4 | Pdr | sous-officiers |
| non-profit association | 31 | Pdr | association à but non lucratif |
| notepad | 17 | Dia | bloc-notes |
| notice / advance n. | 30 | Doc | préavis |
| notice, to | 18 | Dia | remarquer |
| nuclear power plant | 22 | Pdr | centrale nucléaire |
| office | 3 | Dia | bureau |
| office computing | 19 | Dia | informatique de bureau |
| office supplies | 19 | Doc | fournitures de bureau |
| official channels | 23 | N | voie hiérarchique |
| offset, to | 29 | Dia | compenser |
| on average | 19 | Pdr | en moyenne |

| | | | |
|-----------------------------|----|-----|----------------------------------|
| on the job | 18 | N | sur le tas |
| operating / trading deficit | 40 | Dia | déficit d'exploitation |
| operating budget | 31 | N | budget d'exploitation |
| operating currency | 31 | Dia | devise d'exploitation |
| operating expenses | 16 | Doc | charges d'exploitation |
| operating income | 16 | N | résultat / revenu d'exploitation |
| opponent | 25 | Pdr | adversaire |
| opportunity niche | 1 | Dia | créneau |
| order | 9 | Dia | commande |
| order form | 6 | Dia | bon de commande |
| organisation chart | 5 | Dia | organigramme |
| outdoor display | 27 | Dia | affichage |
| outlet | 10 | Doc | guichet ; débouché |
| output | 7 | N | rendement |
| outstanding shares | 5 | Dia | actions en circulation |
| over the counter | 24 | Doc | hors cote |
| overcome, to | 19 | Pdr | surmonter |
| overdraft | 10 | N | découvert |
| overhead | 25 | N | frais général, coût indirect |
| overlook, to | 26 | Dia | dominer, surplomber |
| own resources | 16 | Doc | capitaux propres |
| owner | 5 | Doc | propriétaire |
| pack, to | 28 | N | emballer |
| package, to | 28 | N | conditionner |
| packaging | 11 | Dia | conditionnement, emballage |
| packing | 21 | N | emballage |
| paid-in surplus | 16 | Doc | prime(s) d'émission |
| paper-clip | 19 | Dia | trombone |
| paperwork | 17 | Dia | paperasse |
| par value (US) | 5 | Dia | valeur nominale, nominal |
| parent company | 5 | Dia | société mère, maison mère |
| park (one's car), to | 11 | E | se garer |
| part time | 3 | E | temps partiel |
| partner | 10 | Dia | partenaire |
| party | 33 | Dia | parti ; partie |
| patent | 31 | N | brevet |
| payee | 20 | N | bénéficiaire |
| payment | 20 | Dia | versement, paiement |
| peak hour | 25 | Doc | heure de pointe |
| peer | 17 | Dia | pair |
| pen pusher | 4 | Dia | gratte-papier |
| penalty | 22 | Dia | pénalité |
| pencil sharpener | 19 | Doc | taille-crayons |
| pension entitlement | 4 | Pdr | droit à la retraite |
| PER (price earnings ratio) | 24 | Pdr | multiple de capitalisation |
| percentage | 7 | Doc | pourcentage |
| perform, to | 17 | Dia | exécuter |
| performance bonus | 6 | N | prime d'intéressement |
| perishable | 12 | Dia | périssable |
| personal assistant | 19 | Pdr | assistant(e) de direction |

| | | | |
|----------------------------|----|-----|----------------------------------|
| personal health insurance | 4 | N | assurance maladie |
| pervasive | 1 | Pdr | envahissant |
| pick up (the phone), to | 9 | Dia | décrocher (le téléphone) |
| pie-chart | 13 | Dia | (graphique) en camembert |
| piracy | 21 | Dia | piratage |
| placement | 1 | Dia | stage |
| placement director | 1 | Dia | maître de stage |
| plant | 7 | E | usine |
| platform (railway station) | 28 | Dia | quai |
| pledge | 39 | N | nantissement |
| pledge, to | 39 | N | nantir |
| plug | 17 | E | prise, fiche |
| policy | 4 | Dia | politique ; police (d'assurance) |
| poll, to | 23 | Doc | sonder |
| pool, to | 37 | Dia | mettre en commun |
| portable (computer) | 17 | N | (ordinateur) portable |
| portfolio | 24 | Dia | portefeuille |
| portfolio management | 10 | Doc | gestion de portefeuille |
| postal (money) order | 33 | Dia | mandat |
| power of attorney | 33 | Dia | mandat, procuration |
| PR | 1 | Dia | relations publiques |
| premises | 11 | Dia | locaux |
| preparatory classes | 1 | N | classe préparatoire |
| presentation | 22 | Doc | remise |
| preserve | 1 | Pdr | chasse gardée |
| preserve, to | 7 | Dia | maintenir |
| president | 33 | N | président, directeur général |
| prevail, to | 1 | Pdr | prévaloir, dominer |
| prime time | 27 | Dia | heure(s) de grande écoute |
| print, to | 17 | Dia | imprimer |
| printer | 17 | E | imprimante |
| private ownership | 5 | Doc | entreprise individuelle |
| prize | 27 | Dia | prix |
| process, to | 12 | Dia | traiter |
| processing | 17 | Doc | traitement |
| product line | 14 | Dia | type / ligne de produit |
| product manager | 1 | Dia | chef de produit |
| production cost | 22 | Doc | prix de revient |
| production line | 7 | N | chaîne de production |
| productivity bonus | 7 | Dia | prime de rendement |
| profit | 5 | Doc | bénéfices |
| profit margin | 9 | Doc | marge bénéficiaire |
| profit sharing | 39 | Dia | participation aux bénéfices |
| profitability | 5 | Dia | rentabilité |
| programming | 17 | N | programmation |
| progression | 9 | Doc | cheminement |
| proposal | 22 | Dia | proposition |
| prospect | 4 | Dia | perspective |
| prospect, to | 3 | Dia | prospector |
| provoke, to | 37 | E | provoquer, causer |

| | | | |
|-----------------------------|----|-----|---|
| proxy fight | 35 | Dia | "chasse" aux pouvoirs |
| public corporation (US) | 3 | N | société anonyme (SA) |
| public limited company (UK) | 3 | N | société anonyme (SA) |
| pull strings for, to | 1 | Dia | pistonner |
| purchase, to | 4 | Dia | acheter |
| purchasing decision | 4 | Dia | décision d'achat |
| purchasing department | 9 | Dia | service achats |
| purchasing manager | 9 | Dia | responsable des achats |
| purchasing power | 7 | Dia | pouvoir d'achat |
| purveyor | 18 | Pdr | pourvoyeur |
| put forward, to | 38 | Dia | avancer |
| quarterly | 21 | Dia | trimestriel |
| quench (one's thirst), to | 13 | Pdr | étancher (sa soif) |
| quota | 18 | Doc | quota, contingent |
| quoted price (of shares) | 32 | N | cours officiel |
| raise money, to | 1 | Dia | trouver des fonds |
| rank | 14 | Dia | galon, rang |
| rank and file | 7 | N | base |
| rate | 7 | Doc | taux |
| rate, to | 20 | N | évaluer |
| raw materials | 11 | E | matières premières |
| reach, to | 6 | Pdr | joindre |
| rebate | 8 | N | rabais |
| reconcile, to | 36 | Dia | concilier |
| record, to | 16 | N | enregistrer |
| recover, to | 21 | Dia | se redresser |
| recovery | 40 | Pdr | redressement |
| recruit, to | 5 | Dia | recruter |
| recruitment | 5 | Dia | embauche, recrutement |
| red tape | 6 | Dia | papera(serie) |
| reduction | 7 | Dia | compression d'emploi ; remise,
réduction |
| redundancy | 4 | Dia | licenciement, suppression d'emploi |
| reflect, to | 26 | Dia | refléter |
| refund | 4 | E | remboursement |
| regional council | 10 | N | conseil régional |
| regulations | 7 | Dia | règlement |
| reject, to | 28 | Doc | mettre au rebut |
| reliable | 21 | Dia | fiable |
| relocation (of production) | 5 | Dia | délocalisation |
| reluctance | 8 | Pdr | répugnance, manque d'empressement |
| rely (on), to | 18 | Dia | compter (sur) |
| remainder | 34 | Dia | solde, reste |
| renew, to | 2 | Dia | renouveler |
| repeat offender | 15 | Pdr | récidiviste |
| report (on) | 36 | Doc | bilan |
| report (ie, official r.) | 34 | Dia | procès-verbal |
| report (on), to | 22 | E | faire un rapport / compte-rendu (sur) |
| report (to), to | 18 | Dia | être rattaché (à), dépendre (de), rendre
compte (à) ; se présenter (à) |

| | | | |
|-------------------------|----|-----|---|
| require, to | 1 | Dia | exiger |
| requirement | 30 | Dia | exigence, besoin |
| research institute | 23 | Pdr | institut de recherche |
| researcher | 17 | Dia | chercheur |
| reservation | 7 | Dia | réserve ; réservation |
| resignation | 40 | Pdr | démission |
| responsibility | 8 | E | compétence ; responsabilité |
| restore, to | 38 | Dia | restaurer, rétablir |
| restructuring | 11 | Dia | restructuration |
| résumé | 1 | N | curriculum vitae, CV |
| retail | 9 | N | détail |
| retail price index | 7 | Dia | indice des prix de détail |
| retail wholesale | 9 | N | demi-gros |
| retailer | 6 | Dia | détaillant |
| retained earnings (US) | 16 | Doc | réserves |
| retirement insurance | 5 | Pdr | assurance retraite |
| retirement pension | 4 | N | pension de retraite |
| retrieve, to | 17 | Dia | restituer |
| revenues | 16 | N | produits |
| rise from the ranks, to | 4 | Pdr | sortir du rang |
| risk | 29 | Doc | aléa, risque |
| risk management | 29 | Dia | gestion du risque |
| road tax (UK) | 12 | Pdr | vignette |
| rough | 27 | Dia | maquette, crayonné |
| round | 12 | Dia | tourné |
| round trip | 24 | Dia | va-et-vient, aller-retour |
| round figure | 19 | E | chiffre rond |
| rule | 21 | Dia | règle |
| run an errand, to | 18 | E | faire une course |
| rungs of the ladder | 8 | Dia | échelons |
| running | 11 | Dia | marche, fonctionnement |
| rush hour | 11 | Dia | heure de pointe |
| rush, to | 31 | N | foncer |
| sack, to | 4 | N | virer, mettre à la porte, licencier |
| safety | 7 | N | sécurité |
| salaried employee | 6 | Doc | salaire |
| salary | 4 | Dia | salaire |
| sales engineer | 6 | N | ingénieur commercial, technico-commercial |
| sales force | 6 | Dia | force de vente |
| sales people | 3 | Dia | vendeurs |
| sales price | 16 | Dia | prix de vente |
| sales promotion | 12 | Dia | promotion des ventes |
| sales rep(resentative) | 6 | N | VRP, représentant |
| salesperson | 6 | N | vendeur |
| sample | 11 | Dia | échantillon |
| satellite launcher | 22 | Pdr | lanceur de satellite |
| savings | 25 | Dia | économies |
| savings account | 10 | Doc | compte-épargne |
| savings bank | 24 | N | caisse d'épargne |

| | | | |
|---|----|-----|---|
| scarcity | 14 | Doc | pénurie |
| scrap, to | 28 | Doc | mettre au rebut |
| screen | 17 | Dia | écran |
| seasonal | 18 | Pdr | saisonnier |
| seatbelt | 31 | Pdr | ceinture de sécurité |
| secrecy | 33 | Dia | secret, confidentialité |
| sector | 2 | Dia | secteur, branche |
| secured loan | 39 | Dia | prêt garanti |
| security | 7 | N | sécurité ; titre |
| self-financed | 10 | Dia | autofinancé |
| self-service | 12 | Dia | (en) libre service |
| self-taught (wo)man | 8 | Dia | autodidacte |
| sell, to | 5 | Doc | céder |
| selling | 2 | Dia | vente |
| semi-skilled worker | 7 | Dia | ouvrier spécialisé (OS) |
| senior citizen | 25 | Doc | (personne du) troisième âge, senior |
| seniority | 8 | Doc | ancienneté |
| settlement | 10 | Doc | règlement ; liquidation |
| share | 3 | N | action, part sociale, titre |
| share capital | 16 | Doc | capital social |
| share premium (UK) | 16 | Doc | prime d'émission |
| shareholder | 5 | Dia | actionnaire |
| shareholders' funds (UK) | 16 | Doc | capitaux propres |
| shelf | 12 | Dia | étagère |
| shelf-space | 38 | Dia | linéaire |
| shop assistant | 9 | Pdr | vendeur, vendeuse |
| shop steward | 7 | Dia | délégué syndical |
| shop-floor staff | 11 | Dia | personnel d'atelier |
| shortage | 14 | Doc | pénurie |
| shorthand-typist | 19 | Pdr | sténo-dactylo |
| show | 18 | N | salon |
| showcase | 16 | Dia | vitrine |
| sight deposit | 10 | Doc | dépôt à vue |
| single currency | 26 | Pdr | monnaie unique |
| single market | 26 | Pdr | marché unique |
| size | 21 | Doc | taille |
| skill(s) | 2 | N | aptitude, compétence |
| skilled worker | 7 | N | ouvrier qualifié (OQ) |
| slang | 21 | E | argot |
| sleeping partner | 37 | Doc | associé (SNC) simple bailleur de fonds |
| small investor | 24 | Pdr | petit épargnant |
| small store | 22 | Dia | petite surface |
| SME (small and medium-sized enterprise) | 2 | Doc | PME, PMI (petite et moyenne entreprise / industrie) |
| soft | 23 | Doc | fondant |
| software | 17 | Doc | logiciel |
| solvency | 20 | N | solvabilité |
| sound | 26 | Dia | sain, solide |
| sources of funds | 16 | N | ressources |
| spearhead activity | 17 | Doc | activité de pointe |

| | | | |
|----------------------------------|----|-----|--|
| special offer | 8 | N | remise |
| specifications | 28 | N | cahier des charges |
| spectrum | 22 | Doc | éventail |
| speed | 17 | Dia | vitesse |
| spinning-off | 37 | Pdr | essaimage |
| split, to | 35 | Dia | fractionner (f. une action par la division de son nominal) |
| sponsoring | 17 | E | parrainage |
| spot | 24 | N | au comptant |
| spread, to | 24 | Pdr | étaler |
| staff | 4 | Pdr | fonctionnel, staff |
| staff activities | 4 | Doc | activités fonctionnelles |
| stake | 35 | Dia | part, mise, enjeu |
| stamp (a letter), to | 18 | Doc | affranchir |
| standard | 28 | Dia | norme, standard |
| standard of living | 26 | Dia | niveau de vie |
| staple | 19 | Dia | agrafe |
| start from scratch, to | 1 | Dia | démarrer de rien, partir à zéro |
| start up, to | 1 | Dia | créer |
| start-up | 37 | Pdr | création d'entreprise |
| state of the art | 10 | Dia | ultramoderne |
| status | 4 | Dia | statut, standing |
| status symbol | 36 | Pdr | symbole de standing |
| stimulate, to | 10 | Dia | stimuler |
| stinginess | 8 | Pdr | avarice |
| stock | 17 | Dia | stock |
| stock exchange | 5 | Dia | bourse |
| stock market flotation | 40 | Dia | introduction en bourse |
| stock option | 36 | Pdr | option d'achat d'actions |
| stock split | 35 | Dia | division / fractionnement du nominal d'une action |
| stock up, to | 15 | N | s'approvisionner |
| stockbroker | 24 | N | agent de change |
| stockholder | 5 | Dia | actionnaire |
| stockholders' equity (US) | 16 | Doc | capitaux propres |
| stoppage | 7 | Dia | débrayage, arrêt |
| storage | 14 | Doc | stockage |
| store, to | 17 | Dia | stocker |
| storyboard | 27 | Dia | scénarimage |
| strata (social) | 15 | Doc | couches (de la population) |
| streamlining | 18 | Pdr | dégraissage, rationalisation, amincissement, allègement |
| strengthen, to | 10 | Dia | renforcer |
| strictness | 21 | Dia | rigueur |
| strike | 7 | Dia | grève |
| strike force (eg, nuclear s. f.) | 25 | E | force de frappe |
| strike notice | 7 | Dia | préavis de grève |
| strike picket | 7 | Dia | piquet de grève |
| stripes | 14 | N | galons |
| students' union | 1 | Dia | bureau des élèves |

| | | | |
|-----------------------------------|----|-----|--|
| sub-office | 20 | N | succursale |
| subcontract, to | 37 | Dia | sous-traiter |
| subcontracting | 37 | Dia | sous-traitance |
| subcontractor | 37 | Dia | sous-traitant |
| subordinate | 26 | N | subordonné |
| subscribe, to | 35 | Dia | souscrire |
| subsidiary | 3 | Dia | filiale |
| subsidy | 3 | Pdr | subvention |
| suburbs, (eg, outer s., inner s.) | 21 | Dia | (grande) banlieue, (proche) banlieue |
| sue, to | 30 | N | faire un procès (à) |
| summary | 15 | Dia | récapitulatif, résumé |
| summit | 33 | Pdr | sommet |
| summons | 34 | Dia | convocation |
| superior | 26 | Dia | supérieur |
| superstore | 6 | Dia | hypermarché |
| supervisor | 7 | Dia | contremaître |
| supervisor(s) | 11 | Dia | (agent[s] de) maîtrise, contremaître(s) |
| supervisory staff | 11 | N | (agents de) maîtrise, contremaîtres |
| supplier | 9 | Dia | fournisseur |
| supply | 9 | Dia | approvisionnement |
| supply, to | 22 | Dia | alimenter |
| support | 1 | N | soutien, piston |
| surfeit | 23 | Pdr | surabondance |
| surplus | 18 | Doc | excédent |
| survey | 23 | Dia | enquête, sondage |
| sweep away, to | 19 | Pdr | balayer |
| sweets | 22 | Dia | confiserie |
| switch | 17 | E | interrupteur |
| sympathise, to | 22 | N | compatir |
| syndicate | 7 | N | syndicat |
| synergy | 34 | Dia | synergie |
| tab | 31 | Dia | tirette |
| tackle, to | 38 | Dia | s'attaquer à, aborder |
| take advantage (of), to | 1 | Dia | profiter (de) |
| take legal action (against), to | 30 | N | faire un procès (à) |
| take one's bearings, to | 15 | N | faire le point |
| take stock (of), to | 15 | Dia | faire le point (sur) |
| takeover bid | 32 | N | offre publique d'achat (OPA) |
| tangible asset(s) | 31 | N | actif(s) corporel(s) |
| tangible fixed asset(s) (UK) | 16 | Doc | actif(s) immobilisé(s) |
| target | 14 | E | cible |
| tariff | 18 | Doc | droit de douane |
| tarnish, to | 31 | Dia | ternir |
| task | 26 | N | mission |
| task force | 4 | Pdr | groupe de travail, équipe chargée d'une mission temporaire |
| tax(es) | 8 | Pdr | impôt(s) |
| teacher | 7 | Doc | enseignant |
| team | 1 | Dia | équipe |
| technical high school | 19 | Dia | lycée technique |

| | | | |
|----------------------------|----|-----|---|
| tedious | 17 | Dia | fastidieux (-se) |
| telematics | 17 | Pdr | télématique |
| tense | 30 | Dia | tendu |
| terms | 4 | Dia | termes, conditions |
| test | 1 | Doc | épreuve |
| third world | 26 | Pdr | tiers monde |
| third-party insurance | 29 | N | assurance au tiers |
| thorny | 30 | Doc | épineux |
| three-shift system | 11 | Dia | trois huit |
| time deposit | 10 | Doc | dépôt à terme |
| time zone | 20 | Pdr | fuseau horaire |
| timing | 27 | Dia | chronologie |
| tip | 22 | Dia | tuyau |
| token | 14 | Pdr | signe |
| token (franc) | 34 | Dia | (franc) symbolique |
| token role | 22 | Dia | rôle de figurant, rôle symbolique |
| toll | 6 | E | péage |
| top management | 1 | Pdr | direction |
| top manager | 36 | Pdr | dirigeant |
| top of the range | 14 | N | haut de gamme |
| total sales (US) | 5 | Dia | chiffre d'affaires |
| town council | 10 | N | conseil municipal, mairie |
| town-planning (regulation) | 30 | N | (règlement d') urbanisme |
| toy | 17 | Dia | joujou, jouet |
| track down, to | 12 | Dia | dénicher |
| track record | 34 | Dia | états de service |
| trade | 7 | Doc | métier |
| trade, to | 3 | N | négociier |
| trade agreement | 26 | Pdr | accord commercial |
| trade balance | 18 | Dia | balance commerciale |
| trade fair | 18 | N | salon |
| trade name | 25 | Doc | enseigne |
| trade union (UK) | 7 | Dia | syndicat |
| trademark | 31 | N | marque (déposée) |
| trader in currency | 29 | N | changeur |
| tradesman | 12 | Pdr | artisan |
| trading room | 20 | Pdr | salle de marchés |
| traffic and parking ticket | 6 | E | contravention |
| train, to | 13 | Dia | former |
| trainee | 12 | Dia | stagiaire |
| training | 3 | Dia | formation |
| training course | 11 | Dia | stage (de formation, de perfectionnement) |
| training leave | 8 | Dia | congé de formation |
| transfer | 10 | Doc | virement, transfert |
| transparency | 16 | Dia | transparence |
| trap | 32 | Doc | piège |
| travel | 4 | E | déplacement(s) |
| travel bonus | 7 | Dia | prime de transport |
| trend | 23 | Dia | tendance |
| trial | 30 | N | procès |

| | | | |
|-------------------------|----|-----|--|
| trial period | 3 | Dia | période d'essai |
| tricky | 25 | Dia | délicat |
| trifle (with), to | 11 | Dia | plaisanter (avec) |
| trip | 4 | E | déplacement |
| trump (card) | 34 | Dia | atout |
| tuition fees | 1 | Dia | frais de scolarité |
| turn out, to | 24 | Dia | s'avérer |
| turnkey (factory) | 9 | Doc | (usine) clé en main |
| turnover (eg, staff t.) | 17 | E | rotation (du personnel) |
| turnover (UK) | 5 | Dia | chiffre d'affaires |
| TV dinner | 15 | Doc | plateau-repas |
| typing | 19 | Pdr | frappe |
| tyre | 18 | E | pneu(matique) |
| unanimous | 18 | Dia | unanime |
| unearned increment | 24 | N | plus-value |
| unemployed | 8 | E | chômeur |
| unemployment | 2 | Dia | chômage |
| unemployment insurance | 5 | Pdr | assurance chômage |
| unit cost | 25 | N | coût unitaire |
| unit trust (UK) | 10 | Doc | SICAV (société d'investissement à capital variable), FCP (fonds commun de placement) |
| unleaded | 12 | Dia | sans plomb |
| unlikelihood | 29 | Dia | improbabilité |
| unloading | 9 | Sa | déchargement |
| unrest | 40 | Dia | malaise |
| unskilled | 1 | E | exécutant |
| unskilled worker | 7 | N | ouvrier non qualifié |
| up-market | 14 | Dia | haut de gamme |
| update, to | 6 | Pdr | mettre à jour |
| upstream (adv.) | 39 | N | en amont |
| user-friendly | 17 | Doc | convivial |
| vacation | 4 | E | congé |
| van | 12 | Dia | camionnette |
| variable cost | 25 | N | coût variable |
| VAT (value-added tax) | 24 | Pdr | (TVA) taxe sur la valeur ajoutée |
| vending machine | 22 | Dia | distributeur automatique |
| ventilate, to | 21 | N | ventiler |
| venture capital | 24 | Dia | capital-risque |
| vested interest | 39 | Dia | intérêt personnel |
| vintage | 28 | N | millésime |
| visible | 18 | Dia | visible |
| vocational | 2 | N | professionnel |
| vocational education | 19 | N | enseignement professionnel |
| volume discount | 8 | N | remise, ristourne |
| voluntary service | 1 | Dia | coopération |
| wage docket | 5 | Pdr | bulletin de salaire |
| wage war, to | 31 | Dia | faire la guerre |
| waiting list | 18 | Pdr | liste d'attente |
| warehouse | 9 | Sa | entrepôt |

| | | | |
|-----------------------------|----|-----|--------------------------|
| warning | 25 | E | avertissement |
| warning strike | 35 | Dia | grève d'avertissement |
| washing powder | 25 | Pdr | lessive |
| waste | 28 | Doc | gaspillage, déchet |
| waste, to | 22 | Dia | perdre, gaspiller |
| watchdog | 24 | Pdr | chien de garde |
| watchtower | 21 | Dia | mirador |
| waterproof | 2 | N | imperméable |
| wealth | 24 | Dia | fortune, patrimoine |
| welder | 25 | E | soudeur |
| welfare state | 5 | Pdr | état providence |
| wheel (ie, steering w.) | 31 | Pdr | volant |
| wholesale | 9 | N | gros |
| wholesale price index | 7 | N | indice des prix de gros |
| wholesaler | 6 | Dia | grossiste |
| wholesaling | 6 | Dia | commerce de gros |
| wholly-owned subsidiary | 5 | Dia | filiale à 100% |
| widen, to | 1 | Dia | élargir |
| willpower | 38 | Dia | volonté |
| win acceptance for, to | 18 | Dia | faire prévaloir |
| wind up, to | 24 | N | liquider |
| winding-up | 24 | N | liquidation, dissolution |
| wire-tapping | 21 | Pdr | écoute téléphonique |
| withhold, to | 5 | Pdr | retenir, prélever |
| withholding | 5 | Pdr | retenue, prélèvement |
| word-processing | 19 | Dia | traitement de texte |
| wording | 23 | Dia | formulation, libellé |
| worker | 7 | N | travailleur |
| workers at shop-floor level | 7 | N | base |
| works council | 7 | N | comité d'entreprise (CE) |
| wrapping | 21 | Dia | emballage |
| year group | 1 | N | promotion |
| yield | 7 | N | rendement |
| zoning (regulation) | 30 | N | (règlement d') urbanisme |



Aubin Imprimeur

LIGUGÉ, POITIERS

Achevé d'imprimer en novembre 2005
N° d'édition 2307 / N° d'impression P 69372
Dépôt légal, novembre 2005
Imprimé en France