

UNIVERSITE DE NANTES

ANNEE : 2007/2008

U.F.R DE LANGUES - CENTRE INTERNATIONAL DE LANGUES
LEA

SESSION 1- 2nd semestre

DIPLOME : CYCLE : LICENCE NIVEAU : 1

UNITE D'ENSEIGNEMENT CONCERNEE : ...UEF 21.....

INTITULE DE L'EPREUVE :ANGLAIS TRADUCTION B.....

EPREUVE POUR : DA - DA& ASSIDUS

DOCUMENTS AUTORISES : AUCUN.....

NOM DU PROFESSEUR RESPONSABLE : ..F.HAUTCOEUR (3) F.CARTIGNY (3) C.PATIN (2) G.FERRE (2)
P.DENANCE (2).....

OBSERVATION DU PROFESSEUR : Etudiants Erasmus : indiquer clairement « ERASMUS » sur la copie ainsi que le nom de l'enseignant responsable du programme d'échange.

DATE : mai 2008

HEURE :

SALLE :

DUREE : 1h

Pricing and the brain

EVERYONE loves a bargain. But retailers know that people will sometimes turn their noses up at a cheap version of a more expensive item, even if the two are essentially the same.

Dr Rangel and his colleagues found that if people are told a wine is expensive while they are drinking it, they really do think it tastes nicer than a cheap one, rather than merely saying that they do.

Dr Rangel gave his volunteers sips of what he said were five different wines made from cabernet sauvignon grapes, priced at between \$5 and \$90 a bottle. He told each of them the price of the wine in question as he did so. Except, of course, that he was fibbing. He actually used only three wines. He served up two of them twice at different prices.

When the team carried out a follow-up blind tasting without price information they got different results. The volunteers reported differences between the three "real" wines but not between the same wines when served twice.

Dr Rangel's research has implications for retailers, marketing firms and luxury-goods producers. It suggests that a successful marketing campaign can not only make people more interested in a product, but also, truly, make them enjoy it more.

From The Economist, Jan 17th 2008

Fibbing: telling lies

UNIVERSITE DE NANTES

ANNEE : 2007/2008

U.F.R DE LANGUES - CENTRE INTERNATIONAL DE LANGUES
LEA

SESSION 1- 2nd semestre

DIPLOME : CYCLE : LICENCE NIVEAU : 1

UNITE D'ENSEIGNEMENT CONCERNEE : ..UEF 21.....

INTITULE DE L'EPREUVE :ANGLAIS TRADUCTION A.....

EPREUVE POUR : DA - DA& ASSIDUS

DOCUMENTS AUTORISES : AUCUN.....

NOM DU PROFESSEUR RESPONSABLE : E.ZBIKOWSKI (3) S. EL MONCEF (2) A.CLARK (2) J.BAKER (2)
V.BENEJAM (1) Y.BELIARD (1) M.STIRLING (1)

OBSERVATION DU PROFESSEUR : Etudiants Erasmus : indiquer clairement « ERASMUS » sur la copie ainsi que le nom de l'enseignant responsable du programme d'échange.

DATE : mai 2008

HEURE :

SALLE :

DUREE : 1h30

Perte d'emplois aux Etats-Unis pour le deuxième mois consécutif

C'est une grosse déception pour les analystes qui tablaient sur 25 000 créations d'emplois : après les 22 000 suppressions d'emplois annoncées en janvier, l'économie américaine a perdu des emplois pour le deuxième mois de suite en février. C'est la première fois que l'économie enregistre deux mois de licenciements consécutifs depuis juin 2003.

Le secteur de la construction a perdu 39 000 emplois, l'industrie 52 000 et le commerce de détail 34 000. La fonction publique en revanche a embauché 38 000 personnes, le secteur de l'éducation et de la santé 30 000.

Alors que la crise immobilière se propage lentement au reste de l'économie, les mauvais chiffres de vendredi devraient fortement inquiéter les économistes. En effet, une détérioration de l'emploi se traduit par une baisse des revenus, alors que la consommation est le premier moteur de la croissance.

Le Monde, 7 mars 2008

leanantes.free.fr