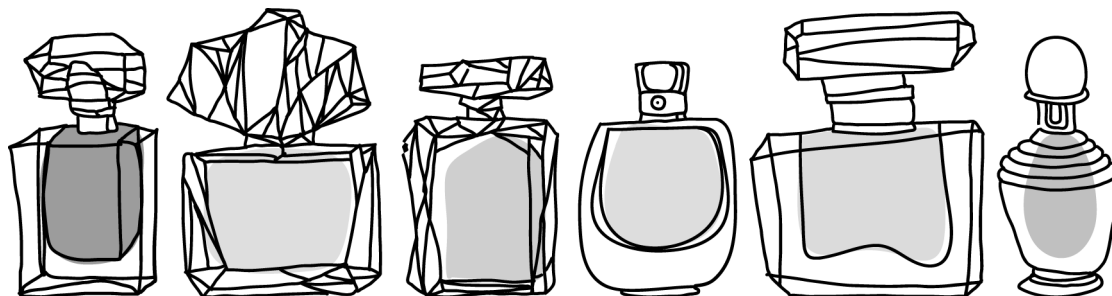


Parfums d'occasion



(1) Tout le monde a chez soi des
flacons de parfum qu'on n'utilise pas.
« Près de 60% des Français seraient
en possession d'au moins un flacon
de parfum non utilisé », nous assure
Jules Sabah Megard. Originaire de
Saint-Tropez, le jeune homme de
23 ans a eu une idée : créer Miron,
une plateforme de vente de parfums
de seconde main. « C'est un concept
qui n'existe nulle part ailleurs dans le
monde », dit-il.

(2) Son ambition est donc de
redonner vie aux flacons de parfum
qui ne sont plus utilisés, mais aussi
de rendre les parfums de luxe
accessibles pour tous. Il a eu cette
idée lorsqu'il travaillait dans une
parfumerie. « Je voyais une cliente
qui venait souvent sentir les flacons
mais qui n'achetait jamais. Elle m'a
expliqué qu'elle n'avait pas assez
d'argent », raconte-t-il. Il commence
alors à réfléchir à une solution.

(3) Il prend son congé et met six
mois à établir un business plan pour
créer sa start-up. Jules Sabah
Megard lance ensuite une campagne
de financement et réussit à récolter
20 000 euros, la somme nécessaire
pour lancer Miron, sa plateforme en
ligne. Pour revendre un parfum sur
Miron, rien de plus simple. « Il suffira

de s'inscrire, prendre une photo et
poster son annonce. » Chaque
vendeur estime le prix de son produit
grâce aux conseils des experts de la
start-up. Le jeune entrepreneur
promet des réductions jusqu'à -80%
du prix d'origine.

(4) « Chaque annonce sera analysée
par nos soins car nous promettons
une qualité parfaite. Pour cela, tous
les parfums seront examinés par un
« nez », c'est-à-dire un créateur de
parfums. Cet expert est capable de
détecter plus de 5 000 senteurs
différentes. Il vérifiera qu'il ne s'agit
pas d'une imitation ou que le parfum
n'est pas périmé », explique Jules
Sabah Megard.

(5) Une fois la vente validée,
l'extérieur du flacon sera désinfecté
et l'équipe de Miron se chargera de
son envoi dans une nouvelle boîte.
« Nous étudions encore le packaging
car nous voulons garantir un
emballage 100% recyclable et éco-
responsable. » Jules Sabah Megard
et son équipe travaillent aussi sur la
mise en place d'un service
après-vente personnalisé. « Nous
voulons pouvoir conseiller et guider
les gens. »

(6) À terme, le jeune homme n'exclut
pas de mettre en ligne des articles

sur l'histoire du parfum ou encore sur la façon de bien conserver un parfum. Il envisage aussi la création

70 d'une application mobile. « Notre but final est de proposer la plus grande plateforme de parfum de seconde main accessible à tous. »

*d'après www.ouest-france.fr,
publié le 15 décembre 2021*

Tekst 8 Parfums d'occasion

« le jeune ... une idée » (lignes 7-8)

1p 28 De quelle idée s'agit-il d'après le premier alinéa ?

Il s'agit de l'idée

- A d'échanger des flacons de parfum gratuits.
- B de donner une seconde vie à des parfums non utilisés.
- C de stimuler les Français à acheter des parfums de luxe.
- D de vendre en ligne des parfums qui sont peu connus.

« une cliente » (ligne 19)

1p 29 Que dit Jules Sabah Megard à propos de cette cliente au 2ème alinéa ?

- A Elle n'achetait pas de parfum par manque d'argent.
- B Elle n'arrivait pas à trouver un parfum à son goût.
- C Elle n'essayait que des parfums de luxe.
- D Elle n'utilisait presque jamais de parfum.

1p 30 Qu'est-ce qui est vrai d'après le 3ème alinéa ?

- A Avec sa plateforme en ligne, Jules Sabah Megard a déjà gagné 20 000 euros.
- B Jules Sabah Megard garantit à ses clients une vente de 80% de leurs produits.
- C La plateforme en ligne Miron est facile à utiliser.
- D Le business plan de Miron a pris plus de temps que prévu.

1p 31 Qu'est-ce que Jules Sabah Megard explique au 4ème alinéa ?

Il explique

- A comment la qualité des parfums est garantie.
- B comment les experts créent des imitations de parfum.
- C que les parfums sont souvent de mauvaise qualité.
- D qu'il est impossible de vérifier des milliers de parfums différents.

2p 32 Geef van elke bewering aan of die overeenkomt met de vijfde alinea.

- 1 Als een parfum wordt verkocht, wordt het in een nieuw flesje gegoten.
 - 2 Bij Miron denkt men na over milieuvriendelijke verpakkingen.
 - 3 Klanten zijn erg tevreden over de klantenservice van Miron.
- Noteer 'wel' of 'niet' achter elk nummer op het antwoordblad.

1p 33 Qu'est-ce que Jules Sabah Megard envisage de faire d'après le dernier alinéa ?

Il envisage

- A de développer une application mobile de sa plateforme.
- B de donner des infos sur la création de sa plateforme.
- C de publier une liste des meilleurs parfums sur sa plateforme.
- D d'exclure certaines marques de parfum de sa plateforme.

Bronvermelding

Een opsomming van de in dit examen gebruikte bronnen, zoals teksten en afbeeldingen, is te vinden in het bij dit examen behorende correctievoorschrift.