

## LE MOT D'OR DE LA FRANCOPHONIE 2022

(mardi 22 mars 2022 de 14h à 15h)

### **COUPE DU FRANÇAIS DES AFFAIRES ET DES LANGUES PARTENAIRES (projet d'entreprise – créativité francophone – maîtrise du vocabulaire des affaires)**

Nom et prénom du candidat (en majuscules accentuées) :

Établissement et division :

Les organisateurs vous remercient et vous félicitent d'affirmer, par votre participation, votre **volonté d'entreprendre (4<sup>ème</sup> partie)** marquée par votre **créativité dans votre langue (1<sup>ère</sup>, 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> parties)** et en français (2<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> parties) et votre souci permanent d'une bonne maîtrise du **vocabulaire des affaires**, condition de toute réussite professionnelle et de la compréhension des langues étrangères.

### SUJET

Le sujet comporte quatre parties indépendantes. Les réponses doivent être portées sur le sujet lui-même.

**1<sup>ère</sup> partie : cherchez des mots nouveaux pour des concepts nouveaux. Proposez, dans chacun des cas suivants, un mot, un sigle ou une expression pour désigner dans votre langue :**

a) La technique de communication en ligne qui a pour objectif de retenir les visiteurs d'un site de la Toile pour augmenter leur durée d'exposition à la publicité. On cherche à inciter les visiteurs du site à y rester le plus longtemps possible. On peut utiliser, par exemple, une mise à jour fréquente des contenus, une lettre d'information, un forum de discussion, un appel à l'émotion par des allégations inattendues et inhabituelles, etc.

Réponse :

b) Un point de vente traditionnel qui intègre les données et les méthodes du monde numérique pour attirer de nouveaux clients et augmenter son chiffre d'affaires. Des bornes interactives tactiles connectées permettent de consulter des catalogues numérisés, de comparer les prix, d'effectuer des recherches plus poussées en ligne et de commander et se faire livrer des articles non encore disponibles en magasin. Des outils innovants et des techniques de pointe peuvent être mis à la disposition des clients.

Réponse :

c) La méthode qui consiste, pour une entreprise, à proposer à ses clients des offres différentes, offrant plus ou moins d'avantages mais à des prix différents. Les personnes désireuses d'avoir plus d'avantages payent plus cher. Ces offres permettent donc aux clients de choisir le meilleur rapport qualité-prix pour eux. Ils peuvent choisir l'offre la plus adaptée à leurs besoins et à leur budget. Cette politique de prix permet à l'entreprise de toucher une cible plus large

Réponse :

**2<sup>ème</sup> partie** : trouvez, en français et dans votre langue, le mot ou l'expression dont la définition vous est donnée :

Les candidats du niveau « initiation » doivent trouver **dix** mots ou expressions, les candidats du niveau « approfondissement » **quinze**, et les candidats du niveau « spécialisation » **vingt**.

Se dit d'un objet qui imite un style passé ou une mode révolue	
Service télématique permettant de consulter le fichier de l'annuaire téléphonique ou d'un répertoire analogue	
Contrat d'assurance d'un véhicule dont la prime est ajustée en fonction du nombre de kilomètres parcourus durant une période donnée.	
Stratégie d'entreprise dont l'objectif est de réorienter l'offre commerciale vers le bas de gamme	
Bande rectangulaire souple, suspendue verticalement, qui sert de support à un message publicitaire	
Magasin conçu pour une durée de vie de quelques jours, semaines ou mois, en vue de ventes ponctuelles ou saisonnières ou pour faire connaître une marque ou un produit	
Activité consistant à traquer toutes les dépenses superflues	
Segment de marché, groupe de consommateurs auquel l'entreprise destine un produit ou un service et sur lequel elle fait porter ses efforts de commercialisation	
Dispositif (qui peut être un programme malveillant) conçu pour enregistrer la succession des frappes effectuées par un utilisateur sur un clavier	
Personne passionnée d'informatique qui, par jeu, curiosité, défi personnel ou par souci de notoriété, sonde les possibilités matérielles et logicielles des systèmes informatiques afin de pouvoir éventuellement s'y immiscer	
Personne qui, dans un espace d'échanges de l'internet tel qu'un forum ou un blogue, suit les discussions ou consulte les articles sans apporter de contribution.	
Application de la mercatique fondée sur des critères géographiques	
Regroupement de particuliers, notamment par l'intermédiaire de sites spécialisés sur l'internet, afin d'obtenir de meilleurs prix	
Logiciel malveillant qui empêche l'accès aux données stockées sur un ordinateur et propose leur récupération contre le paiement d'une rançon	
Passage d'une forme (publique) non marchande à une forme (privée) marchande de l'offre de biens et services	
Se dit du mode de fonctionnement d'un ordinateur dont le système d'exploitation permet d'exécuter plusieurs programmes simultanément	
Consommateur dont les achats sont conditionnés par les différentes remises dont il peut bénéficier et non par sa préférence pour telle ou telle marque ou enseigne	
Politique qui consiste, pour une banque centrale, à acheter aux banques une partie des actifs qu'elles détiennent afin d'accroître leurs liquidités et, par voie de conséquence, le volume de crédits distribués par ces banques aux ménages et aux entreprises	
Ensemble des valeurs et des règles morales qui s'imposent dans la vie des affaires	
Personne chargée de traquer toutes les dépenses superflues dans une entreprise	

### 3<sup>ème</sup> partie : dites-le dans votre langue.

Remplacez, dans le texte suivant, des expressions et mots en caractères gras par des équivalents de votre langue. Écrivez dans la marge de droite chaque expression ou mot retenu et son équivalent.

Les candidats du niveau « initiation » doivent donner **dix** équivalents, les candidats du niveau « approfondissement » **quinze**, et les candidats du niveau « spécialisation » **vingt**.

Lidia arriva assez tard à l'hôtel car elle avait dû chercher du **biogazole** pour sa voiture de location et passer par une **station banque** et un **restaurant au volant**. Un **voyagiste** lui avait réservé une **chambre individuelle** mais, pour cause de **surréservation** et de **défaillances de voyageurs**, le **réceptionniste de nuit** lui attribua une **chambre double** pour le même prix, qu'elle dut payer **en espèces** car le **terminal de carte bancaire** de l'hôtel était en panne. Elle enfila un **survêtement**. Elle aimait les séances de **gymnastique d'étirement** et les soirées de **détente après le travail** et aimait mieux les **vêtements de détente et de sport** que les **vêtements de ville**. Elle était à Londres pour un **voyage de motivation** récompensant les services que sa compétence de **mercaticienne** lui avait permis de rendre à l'entreprise mais avec l'obligation de participer à un **congrès** sur l'**approvisionnement en ligne** et d'aller visiter un **salon professionnel** important pour y explorer les possibilités de **sourçage** respectant la **stratégie de marque** de l'entreprise. Le **directeur des approvisionnements** l'avait longuement **informée** à ce sujet.

En attendant l'**enregistrement** à l'aéroport, elle avait ouvert son **porte-documents**, allumé son **ultraportable** dans la **zone d'accès sans fil** de la **salle d'embarquement**, lancé son **navigateur** et s'était connectée au **portail de messagerie** de son entreprise. Plusieurs **pourriels** ou **polluriels** s'affichèrent. Elle se méfia car un **pirate**, ou peut-être un simple **fouineur**, avait déjà tenté un **piratage de données** par **hameçonnage** et **dévoisement**. Un **logiciel malveillant**, identifié comme un **rançonneur**, avait même été éradiqué de justesse. Elle préféra utiliser sa **messagerie** personnelle.

Dans l'avion, au cours du **vol sans escale**, elle s'était trouvée assise à côté d'un **accro des techniques de pointe**, qui avait été **administrateur de site** et était devenu **concepteur de jeu à son compte**. Ils **firent le point** sur les dangers de la **Toile**.

**Autodidacte** au départ, Lidia avait commencé sa vie professionnelle comme **aide de caisse**, était devenue ensuite **vendeuse** pour des produits **haut de gamme** puis s'était occupée du **marchandisage** dans un **magasin de discompte**. Lassée de gérer des **frontales**, des **emplacements promotionnels** et des **prix en trompe-l'œil**, et ne voulant pas se contenter de la **formation par la pratique**, elle avait suivi ensuite une formation approfondie en **mercatique**. Cela lui avait permis d'être embauchée comme **cybermercaticienne** chargée des **réservations en ligne** dans une petite compagnie aérienne à **bas prix** qui rivalisait avec les **grandes compagnies**, puis de devenir adjointe du **directeur des ventes** de son entreprise actuelle.

