

# COUPE FRANCOPHONE DU VOCABULAIRE DES AFFAIRES 2023

Coupe proposée au grand public

## LA DICTÉE DU MOT D'OR

SEMAINE DE LA LANGUE FRANÇAISE ET DE LA FRANCOPHONIE

Samedi 25 mars 2023

### **Identification du participant :**

Nom (en majuscules accentuées) :

Prénom (en majuscules accentuées) :

Adresse :

Les organisateurs de la Coupe francophone du vocabulaire des affaires vous remercient et vous félicitent d'affirmer, par votre participation, votre souci d'une bonne maîtrise du vocabulaire français des affaires.

### **Sujet :**

Le sujet comporte trois parties. Les réponses doivent être portées sur le sujet lui-même qui sera remis aux organisateurs en fin d'épreuve.

## 1. Début du conte terminologique : recherche des néologismes.

**Soulignez, dans le texte suivant, les néologismes (termes, c'est-à-dire mots ou groupes de mots, nouveaux et termes anciens employés dans un sens nouveau) qui vous paraissent relever du français des affaires (mercatique et action commerciale, commerce, hôtellerie-tourisme et activités sportives, gestion, économie d'entreprise, économie générale, informatique, Internet, formation professionnelle, etc.) et plus généralement tous les termes qui sont malheureusement souvent remplacés par des anglicismes.**

Bernard, directeur de la mercatique, assista à la réunion d'information du directeur général, avec tableau de conférence et diaporama. Il n'y eut pas d'information en exclusivité mais seulement un rappel de la qualité de l'ingénierie et des stylistes de l'entreprise qui permettaient de proposer, sur le marché national comme à l'exportation, sans vente à perte, des produits et des conditionnements à la présentation de haut de gamme à des prix imbattables. Les autres participants étaient le directeur général adjoint, le chef des ventes, un chef de produit et un conseiller en mercatique. Il y eut ensuite un pot avec des boissons sans alcool mais le patron leur épargna un nouveau laïus.

En quittant l'entreprise, il croisa le l'équipe de nuit d'entretien et le personnel de l'horaire de nuit dans l'escalier mécanique. L'attente au restaurant au volant et au grill étant dissuasive, il dîna rapidement dans un libre-service de restauration rapide, tout en regrettant de ne pas avoir le temps de profiter d'un repas-détente.

Rentré chez lui, il mit en route son ordinateur portable et lança une sauvegarde de sa base de données sur un disque dur externe. Il ouvrit ensuite son navigateur et consulta ses courriels.

Il devait aller à un salon professionnel à Milan et il chercha sur la Toile le site d'un voyageur. Il réserva un vol sans escale à un prix réduit et une chambre individuelle dans un hôtel de bon confort, en espérant qu'il n'y aurait pas de surréservation par crainte des défaillances des clients. Il devait profiter de ce déplacement pour rencontrer un dirigeant d'une société avec laquelle son entreprise voulait établir un partenariat. Un message lui apprit qu'il pourrait rencontrer un cadre supérieur accompagné d'un conseiller en gestion. Il faudrait qu'ils comparent leurs modèles d'entreprise et voient si la mise au point d'une stratégie de groupe était possible et si on pouvait envisager un accord de commercialisation ou même une alliance de marques.

Bernard devait sa fonction actuelle à son savoir-faire de mercaticien, à sa culture d'entreprise et à sa maîtrise de soi. Il n'était pas un autodidacte. Après ses études dans une école de commerce et de gestion, il s'était spécialisé dans la mercatique, avait d'abord dirigé un service chargé du démarchage téléphonique et du publipostage puis avait occupé dans son entreprise actuelle des postes de plus en plus importants jusqu'à ce que sa compétence de mercaticien soit reconnue comme excellente.



