

## **LE MOT D'OR DE LA FRANCOPHONIE 2016**

(mardi 15 mars 2016 de 14h à 15h)

### **COUPE DU FRANÇAIS DES AFFAIRES**

(projet d'entreprise – créativité francophone – maîtrise du français 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 (5<sup>ème</sup> partie)** marquée par votre **créativité francophone (1<sup>ère</sup> et 5<sup>ème</sup> parties)** et votre souci permanent d'une bonne maîtrise du **français des affaires**, condition de toute réussite professionnelle et de la compréhension des langues étrangères.

### **SUJET**

Le sujet comporte cinq parties indépendantes. Les réponses doivent être portées sur le sujet lui-même qui sera remis au professeur en fin d'épreuve.

**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 en français :**

a) La technique mercatique qui consiste à faire participer le public à la création d'un message véhiculé par une marque. Après avoir utilisé la mise en récit, méthode de communication qui consiste à substituer à la simple présentation d'informations des récits à caractère exemplaire, les entreprises cherchent à mettre au point une histoire autour de leur marque en faisant intervenir, grâce aux réseaux sociaux et à Internet, l'esprit créatif du public et la représentation de la marque par celui-ci. Le message créé ainsi doit bénéficier d'une plus grande efficacité puisqu'il s'accorde au mieux avec les désirs de la clientèle.

Réponse :

b) La nouvelle forme d'économie et de consommation : on emprunte, on loue ou on achète à d'autres consommateurs au lieu d'acheter dans le commerce. On prête son appartement, on donne un coup de main pour un déménagement, pour monter un meuble ou tailler une haie, on fait garder un animal pendant quelques jours, on participe aux friperies solidaires, on recourt au covoiturage, à la colocation, à la location temporaire ou aux ventes de biens ou de services entre particuliers, etc. Des applications sur les terminaux de poche facilitent ces échanges qui ont toujours existé entre voisins mais qui peuvent maintenant prendre une grande ampleur. Des collectivités publiques essaient d'encadrer et de soutenir ce nouveau modèle économique.

Réponse :

c) Une méthode d'organisation du travail qui consiste à placer auprès de chaque cadre supérieur un jeune salarié qui a pour mission de l'aider à mieux comprendre les codes et les usages des nouvelles techniques de l'information et de la communication. Les jeunes salariés, qui ont grandi dans un environnement numérique, ont des compétences en matière d'outils numériques de communication et de pratique des réseaux sociaux que les cadres plus expérimentés n'ont pas. Cela permet notamment aux dirigeants d'acquérir rapidement une pratique de ces nouveaux outils et surtout d'en mesurer les risques et les enjeux et d'en tenir compte dans le développement de leur stratégie mercatique.

Réponse :

**2<sup>ème</sup> partie : trouvez 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**.

|   |  |
|---|--|
| technique mercatique consistant à distribuer des prospectus et des échantillons sur la voie publique ou à y mener toute autre opération de communication pour promouvoir un produit                         |  |
| envoi d'un même message électronique à un très grand nombre de destinataires au risque de les importuner  |  |
| dénomination, figure, ou emblème qu'on place sur la façade d'un établissement commercial pour l'individualiser et rallier la clientèle  |  |
| élimination des bogues (défaut de conception ou de réalisation se manifestant par des anomalies de fonctionnement d'un logiciel)  |  |
| personne chargée, au sein d'une entreprise, de contrôler la conformité des actes et des procédures aux lois et aux règles de bonne conduite, et de sensibiliser le personnel à celles-ci                    |  |
| processus par lequel une personne ou un groupe s'insère dans le milieu, la société où il vit  |  |
| chèque préimprimé, libellé en euros ou dans une autre monnaie, d'un montant arrondi, et permettant au voyageur d'être protégé contre les risques de vol   |  |
| caisse de dimensions normalisées utilisée pour le stockage et le transport de marchandises dans des camions, wagons ou bateaux  |  |
| ensemble des méthodes et techniques ayant trait à la présentation et à la mise en valeur des produits sur les lieux de vente  |  |
| technique de crédit dans laquelle le prêteur offre à l'emprunteur la location d'un bien, assortie d'une promesse unilatérale de vente, qui peut se dénouer par le transfert de la propriété à l'emprunteur  |  |
| logiciel de création et de manipulation interactives de tableaux numériques   |  |
| technique de prospection, de vente et d'enquêtes commerciales fondée sur des appels téléphoniques en nombre et ciblés   |  |
| le fait pour une entreprise de concéder à des entreprises indépendantes, en contrepartie d'une redevance, le droit de se présenter sous sa raison sociale et sa marque pour vendre des produits ou services |  |
| espace piétonnier couvert, à fonction commerciale dominante   |  |
| établissement commercial, souvent de dimension importante, offrant tout ce qui concerne le jardin   |  |
| magasin de détail à prix réduit, situé en général dans les locaux d'un fabricant, dont l'assortiment est composé uniquement par les produits de ce dernier  |  |
| soutien matériel apporté, sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général                                     |  |
| entreprise qui prépare des plats cuisinés ou des repas sur commande et en assure éventuellement l'organisation, la livraison et le service  |  |
| somme de toutes les charges (d'achat, de production, de distribution...) relatives à un produit   |  |
| écrit par lequel un débiteur s'engage à payer, à une date déterminée, une certaine somme au bénéficiaire ou à son ordre   |  |

### 3<sup>ème</sup> partie : dites-le en français.

**Remplacez, dans le texte suivant, des expressions et mots étrangers ou relevant du français par des équivalents français. Écrivez dans la marge de droite chaque expression ou mot retenu et son équivalent français.**

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

En revenant de sa séance de body building, Julien avait été victime d'un aquaplaning. Il s'en était bien tiré grâce à l'airbag et n'avait pas raté le cocktail de départ du chairman. Responsable d'un downsizing rigoureux, celui-ci quittait la société avec un golden parachute faramineux mais gardait ses entrées dans le big business. Cela ne l'empêcha pas de faire, toujours aussi clean et cool, un speech sur la business ethics après avoir rappelé la business history et la corporate purpose.

Julien profita de la réunion pour signaler au webmaster du website de l'entreprise une anomalie sur la home page, causée sans doute par un bug. Ils discutèrent ensuite d'un nouveau business game dont on venait d'acheter le package.

Après avoir été cost killer, Julien était devenu consultant marketing. Il devait une bonne partie de son know-how marketing aux learning by doing, in-house training et coaching mais il venait de suivre une e-learning sur les big data et le datamining.

Marketer spécialiste du business to consumer, il avait été un des pionniers du telemarketing, notamment du e-mailing et du click and talk mis en œuvre dans un customer magazine sur le Web. Il allait maintenant collaborer à la mise au point de la copy platform de la prochaine campagne publicitaire avec le marketing manager.

Le nouveau big boss voulait en effet s'appuyer sur la qualité de l'engineering et la compétence des designers de l'entreprise pour donner aux produits et à leur packaging un look de standing sans augmenter les prix. Il voulait acquérir le leadership sur le marché européen sans recourir au hard selling. Il envisageait aussi, avec une entreprise offrant des produits complémentaires, du comarketing et du cobranding avec sponsoring d'un team sportif connu et, peut-être, des spots publicitaires communs destinés au prime time.

Sa voiture étant en réparation, Julien décida de passer la nuit dans l'hôtel où l'entreprise logeait ses clients VIP. L'hôtel était complet et même surbooké mais le no-show d'un couple permit au night auditor de lui attribuer une twin. Il put connecter son ultrabook sur le réseau wireless de l'hôtel, consulter ses e-mails et surfer sur le Net.

