

# COUPE FRANCOPHONE DU VOCABULAIRE DES AFFAIRES 2024

Coupe proposée au grand public

## LA DICTÉE DU MOT D'OR

SEMAINE DE LA LANGUE FRANÇAISE ET DE LA FRANCOPHONIE

Samedi 23 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.**

Le directeur général avait fait préparer un dossier de presse et organisé, accompagné de son groupe de conseillers, un point de presse pour faire le point sur les projets de l'entreprise.

Suzanne renonça à la réception qui suivit car il n'y avait pas de boissons sans alcool et parce qu'elle avait horreur des amuse-gueules et du grignotage. Elle échappa ainsi au laïus du patron et aux discussions des cadres de direction. Elle chercha un restaurant rapide en libre-service ou un grill. Ils étaient tous fermés. Elle dut se préparer des grillades mélangées et un lait frappé dans sa cuisinette avant de monter dans sa voiture, qu'elle avait prise en location avec option d'achat, pour un voyage de motivation à Londres offert par sa société. Elle fit le plein de gazole dans un centre automobile avant de prendre un navire transbordeur pour traverser la Manche. Elle s'occupa en faisant du lèche-vitrines dans la boutique hors-taxes du transbordeur.

Après le débarquement, elle échangea quelques chèques de voyage dans une banque au volant. Elle entra dans une galerie marchande où se pratiquaient des animations commerciales et de la promotion par les odeurs. Le lèche-vitrines récréatif ne lui déplaisait pas. Elle se laissa séduire par un article présenté comme une excellente affaire, tout compris, avec l'accroche « premier acheté, deuxième offert ». Mais en bonne mercaticienne, elle ne put s'empêcher d'évaluer le marchandisage et notamment l'utilisation des frontales, des emplacements promotionnels, des prix en trompe-l'œil et des conditionnements de toutes sortes : habillages transparents, emballages groupés, emballages à poignée et autres enveloppes pelliplaquées.

À Londres, elle devait assister à trois conférences dans une école des affaires : une sur le bouche à oreille, une autre sur le franchisage et la troisième sur les coentreprises.

Suzanne se sentait physiquement en pleine forme et pratiquait souvent la journée continue. Son emploi du temps était toujours bien rempli. Elle avait tiré profit de son expérience professionnelle de femme qui ne devait sa réussite qu'à elle-même en écrivant un roman autobiographique. Elle en avait fait une nouvelle version en anglais et en avait cédé le droit de reproduction à un éditeur londonien. Elle en avait assuré elle-même la réécriture.

Elle rêvait d'être travailleuse indépendante et rencontra le responsable d'un incubateur d'entreprises qui s'occupait d'héberger, d'accompagner et de stimuler les jeunes pousses, voire de les mettre en contact avec un investisseur providentiel susceptible de fournir le capital d'amorçage et l'aide financière au démarrage nécessaires, car l'argent du cœur familial est rarement suffisant, et d'aider à élaborer un plan de développement.



