

## **LE MOT D'OR DE LA FRANCOPHONIE 2025**

(mardi 18 mars 2025 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>e</sup> partie)** marquée par votre  **créativité dans votre langue (1<sup>re</sup>, 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> parties) et en français (2<sup>e</sup> et 4<sup>e</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>re</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 méthode d'intégration des nouveaux salariés dans une entreprise, comprenant la transmission des informations nécessaires pour qu'ils soient pleinement efficaces. Il s'agit de ne pas consacrer les efforts sur le seul recrutement mais de donner la possibilité aux nouvelles recrues de s'intégrer plus facilement en créant une relation solide avec leur environnement de travail, leurs collègues et l'encadrement.

Réponse :

b) Les entreprises qui captent les données laissées par les internautes sur la toile, les croisent, les analysent et les agrègent pour les revendre à des acheteurs qui s'en servent pour cibler leurs clients et leur proposer des produits ou des offres adaptées à leurs besoins, envies ou habitudes. Certains réseaux sociaux sont ainsi parfois accusés de laisser siphonner les données personnelles de leurs participants par des sous-traitants qui les revendent.

Réponse :

c) Le modèle économique qui privilégie les échanges sans contrepartie de biens ou de services par rapport aux échanges marchands. Ce modèle s'applique déjà partiellement dans le domaine numérique, principalement aux connaissances (l'encyclopédie Wikipédia par exemple) et aux codes sources des logiciels (logiciels libres).

Réponse :

**2<sup>e</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**.

Personne indépendante professionnellement, qui n'a pas de contrat de travail avec un employeur	
Acte juridique soumis aux règles du droit commercial	
Tableau des importations et des exportations de marchandises d'un pays au cours d'une période	
Transfert d'une unité de production ou d'un centre de services dans un autre pays ou une autre région.	
Ensemble des techniques et des actions grâce auxquelles une entreprise développe méthodiquement la vente de ses produits et de ses services en adaptant son offre aux besoins et au comportement du consommateur	
Ensemble des moyens qui concourent à faire connaître un produit et à inciter à l'acquérir	
Se dit d'un réseau informatique numérique qui connecte différents appareils entre eux par ondes radioélectriques ou par infra-rouge	
Ensemble des moyens de paiement dont disposent les agents économiques d'un pays	
Personne physique ou morale qui apporte un soutien matériel, sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général	
Ensemble des décisions prises par les pouvoirs publics dans le domaine économique	
Message publicitaire écrit ou télévisé présenté sous la forme d'un reportage permettant de fournir au consommateur des informations plus détaillées que par les messages classiques	
Réduction exceptionnelle accordée pour tenir compte d'un défaut de qualité, de l'aspect défraîchi d'un article ou de sa non-conformité à la commande	
Publication imprimée, sonore ou filmée, réalisée par une entreprise et destinée à ses différents collaborateurs	
Baisse généralisée de l'activité économique	
Petit dispositif de commande, tenu à la main et connecté à un ordinateur, dont le déplacement sur une surface entraîne le déplacement d'un repère sur l'écran	
Magasin en libre-service dont la surface de vente est comprise entre 400 et 2500 m <sup>2</sup>	
Écoulement d'un délai qui entraîne l'acquisition ou la disparition d'un droit	
Ensemble de programmes conçu par un pirate pour être implanté dans un système informatique afin d'y déclencher une opération non autorisée ou d'en perturber le fonctionnement	
Facture provisoire établie par le fournisseur pour permettre au client d'obtenir un crédit bancaire, de demander une autorisation administrative, etc.	
Action consistant à réunir les envois de marchandises en provenance de plusieurs expéditeurs ou à l'adresse de plusieurs destinataires, et à organiser et faire exécuter l'acheminement du lot ainsi constitué par un transporteur	

### 3<sup>e</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.

Élio s'installa au volant, verrouilla les portes pour éviter le **piratage routier** et alluma son **autoradio**. Celui-ci diffusait un **florilège** de **chanteurs de charme** d'autrefois. Échaudé par un **aquaplanage**, il venait de faire vérifier son **ABS (antiblocage de sécurité)** et ses **coussins gonflables** avant de commencer une **tournée de présentation** pour expliquer aux **franchisés** de son entreprise les nouvelles techniques de **mercatique relationnelle** applicables aux produits **haut de gamme**.

Il allait leur présenter le dernier **journal interne de l'entreprise** et le dernier **magazine promotionnel**, faire **le point** avec eux sur la **stratégie de marque** et les inciter à être toujours à **l'écoute du client**.

Élio n'était pas un **autodidacte** et ne s'était pas formé **sur le tas** mais avait fait de solides études dans une **école de commerce et de gestion**. Il avait commencé sa carrière en mettant en place un service de **démarchage téléphonique** et de **publipostage** ciblant de manière différenciée, en évitant le **barattage** commercial, les **contacts commerciaux**, les **clients potentiels** et les **contacts confirmés** d'un **grossiste** en matériel photographique. Il avait ensuite été **chef des ventes** d'un distributeur de vêtements dont il avait réussi à **relancer** les ventes et améliorer le **flux de trésorerie**.

Il était enfin entré, comme **conseiller en mercatique**, au service d'une société de **franchisage** d'articles de sport. Grâce à sa **culture d'entreprise**, à son **savoir-faire** de **mercaticien** et à sa **maîtrise de soi**, il était finalement devenu **directeur de la mercatique** de cette société.

Un message de son secrétariat lui rappela qu'il avait rendez-vous avec le **groupe de conseillers** du **président-directeur général** d'une fabrique de **vêtements de sport** pour mettre au point une opération de **cocommercialisation** et d'**alliance de marques**. Il était prévu de **parrainer** ensemble une **équipe** sportive connue et de mettre au point un **catalogue commun**, un **magasin d'exposition** et des **messages** publicitaires pour **l'heure de grande écoute**.

Il était en avance. Il repéra une **zone d'accès sans fil** à une terrasse de café. Il commanda un **lait frappé** au **serveur** et put y consulter ses **courriels** et sa **base de données**.

C'était le **directeur de la mercatique** qui l'attendait, accompagné d'un **cadre supérieur** et d'un **conseiller en gestion**. Il eut droit à une **allocution** de bienvenue et on lui proposa une **boisson énergisante** et une **boisson sans alcool**. On confronta les **modèles économiques** des deux entreprises et on explora les possibilités d'une **stratégie de groupe**. L'élaboration d'un projet d'accord donna lieu à un **marchandage** assez âpre mais chacun se montra **beau joueur**.

