

COUPE FRANCOPHONE DU VOCABULAIRE DES AFFAIRES 2012

Coupe proposée au grand public

LA DICTÉE DES MOTS D'OR

SEMAINE DE LA LANGUE FRANÇAISE ET DE LA FRANCOPHONIE

Samedi 24 mars 2012

Identification du participant :

Nom (en majuscules accentuées) :

Prénom :

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 (d'articles de sport par exemple), hôtellerie-tourisme, gestion, économie d'entreprise, économie générale, informatique et Internet, etc.

Benoît enfila un survêtement. Le soir, il n'avait pas le temps de participer à des séances de gymnastique de forme ou à des soirées de détente après le travail mais il aimait revêtir des vêtements de sport et de détente. Il sortit son miniportable pour faire du téléachat. Il commanda une batterie pour son ordiphone et la paya avec sa carte bancaire électronique. Un pourriel lui afficha soudain une offre présentée comme une excellente affaire, tout compris, avec l'accroche « un acheté, le deuxième gratuit » pour un article dont la marque imitait manifestement celle de sa propre entreprise. C'est du piratage de marque, se dit-il, il faut que je prévienne le service de veille à la concurrence.

Après un essai raté comme platiniste, son premier vrai métier avait été, chez un concepteur de jeu, un travail plaisant qui l'avait rendu accro de la manette de jeu. Il avait travaillé ensuite comme cybermercaticien en charge de la réservation en ligne dans une compagnie aérienne à bas prix qui inquiétait les grandes compagnies. Depuis deux ans, il faisait partie du personnel de la direction commerciale d'un détaillant en ligne qui vendait des planches de sport. Il n'était pas lui-même planchiste et ne pratiquait pas le sport de planche mais il connaissait à fond les planches à voile, planches à roulettes, planches de neige, planches tout terrain et planches de dune, et toutes les variétés de planches nautiques et de planches terrestres. Il s'occupait du bouche à oreille et naviguait dans les forums, les blocs et les réseaux sociaux.

En bon prescripteur, il prépara un argumentaire à laisser traîner sur la Toile. Il ne pouvait pas promettre le gros lot ou proposer une offre groupée comme pour des bâtons de marche nordique. Il n'arrivait pas à trouver une aguiche suffisamment raccrocheuse.

