

LE MOT D'OR DE LA FRANCOPHONIE 2015

(mardi 17 mars 2015 de 14h à 15h)

COUPE DU FRANÇAIS DES AFFAIRES ET DES LANGUES PARTENAIRES

(projet d'entreprise – créativité – 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 (5^{ème} partie)** marquée par votre **créativité dans votre langue (1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} parties)** et en français (2^{ème} et 5^{ème} 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 cinq parties indépendantes. Les réponses doivent être portées sur le sujet lui-même qui sera remis au professeur en fin d'épreuve.

1^{ère} 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 pratique consistant à demander aux actionnaires, réunis lors de leur assemblée générale, de se prononcer sur les rémunérations des dirigeants de leur entreprise afin de ne pas laisser ceux-ci libres de fixer eux-mêmes leur propre rémunération et de lier celle-ci à la performance de la société. Cette consultation est parfois décidée par l'entreprise elle-même. Elle est cependant obligatoire dans certains pays (dont 9 de l'Union européenne) mais le vote a un caractère parfois contraignant (Pays scandinaves, Pays-Bas, Suisse, Portugal...), parfois seulement consultatif (États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, Australie...).

Réponse :

b) Les pratiques marketing incitant le consommateur à adopter un comportement plus vertueux en matière de développement durable. C'est ce que font, par exemple, les hôtels qui suggèrent à leur clientèle d'utiliser la même serviette de toilette pendant plusieurs jours... et affichent le pourcentage (élevé) des clients précédents qui ont suivi ce conseil qui permet de protéger l'environnement en évitant les gaspillages d'eau et de lessive. C'est aussi ce que font les magasins en libre-service qui ne remettent des sacs en plastique à leurs clients que sur la demande de ceux-ci ou les magasins de vente en ligne qui envoient leurs factures par courriel si leurs clients ne demandent pas un envoi par la poste. Ces incitations, non contraignantes, à lutter contre le gaspillage sont peu coûteuses et généralement rentables pour les entreprises.

Réponse :

c) Le fait que des produits, conçus et développés, souvent par des entreprises de pays développés, dans et pour des pays émergents à des coûts qui les rendent accessibles aux habitants de ces pays tout en remplissant l'essentiel des fonctions utiles, trouvent ensuite un marché important et inattendu dans des pays développés. Un shampoing, produit au Brésil (premier marché capillaire du monde) pour les Brésiliens par L'Oréal, est devenu un succès international (notamment en France et en Angleterre). Des appareils médicaux portables et fonctionnant sur batterie (électrocardiographe et échographe), conçus en Chine et pour le marché chinois par General Electric, ont eu un grand succès aux États-Unis, auprès des médecins des zones rurales. La Logan de Renault Dacia, faite pour les pays émergents et construite en Roumanie, a séduit aussi le public français, etc.

Réponse :

2^{ème} 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**.

avis informant qu'une chose a été reçue	
montant des ventes de biens et services effectuées par une entreprise	
maintenance d'un matériel assurée par télécommunication depuis un centre spécialisé	
capacité pour une entreprise ou un pays à faire face à la concurrence	
ensemble des ressources internes d'une entreprise disponibles pour financer le développement de son activité	
assurance de plusieurs risques par un même contrat	
groupement qui cherche à exercer une pression sur les pouvoirs publics et sur l'opinion pour défendre les intérêts de ses membres	
utilisation en commun d'une voiture particulière	
magasin vendant en libre-service des produits alimentaires et non alimentaires et dont la surface de vente est supérieure à 2 500 m ²	
intermédiaire qui a reçu d'un producteur un droit exclusif de vente dans un secteur géographique donné	
soutien matériel apporté à une manifestation, à une personne, à un produit ou à une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct	
paiement immédiat, quel que soit le moyen de paiement utilisé dès lors que ce moyen de paiement ne prévoit pas de délai	
publicité comportant des allégations, indications ou présentations fausses ou de nature à induire en erreur	
niveau du stock qui déclenche, dès qu'il est atteint, l'envoi d'une commande de réapprovisionnement	
déviations sélectives d'un flux de circulation, destinées à résorber des encombrements	
personne morale ou physique concevant et commercialisant des voyages à forfait.	
tolérance, par un banquier, d'un solde débiteur au compte courant de son client pour des raisons circonstancielles	
ensemble de données relatif à un domaine défini des connaissances et organisé pour être offert aux consultations d'utilisateurs	
défaut de conception ou de réalisation d'un logiciel se manifestant par des anomalies de fonctionnement	
chaussée en site propre réservée à la circulation des véhicules non motorisés, des piétons ou des cavaliers	

3^{ème} 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**.

Lætitia était une **autodidacte**, férue de **mercatique numérique** et très à l'**écoute du marché**, qui avait su profiter de l'engouement de ses **clients potentiels** pour le **téléachat** et développer son **commerce en ligne** avec l'aide d'un **baillieur de fonds**. Son **affaire** faisait partie des **dix meilleurs distributeurs en ligne** de son secteur.

Elle devait rencontrer près de Londres un **dirigeant** d'une société avec laquelle elle voulait établir un **partenariat**. Pour traverser la Manche, elle avait préféré prendre la **navette** d'Eurotunnel. Elle craignait le mal de mer et n'utilisait plus les **transbordeurs** depuis la disparition des **boutiques hors-taxes** dans les liaisons **intra-U.E.**

Les bureaux de son interlocuteur se trouvaient dans un **parc commercial**. Elle gara sa voiture dans le parc de stationnement souterrain. Ce fut très laborieux malgré l'**aide au stationnement** dont le véhicule était doté. Elle décida que sa prochaine voiture disposerait d'un **stationnement assisté**, qui tournerait lui-même le volant, ou même d'un **stationnement automatique**, qui réaliserait toute la manœuvre, voire d'un **voiturier automatique** qui irait la garer tout seul car elle craignait la **piraterie routière**. En sortant de l'**escalier mécanique**, elle fut bousculée par un jeune **planchiste** et se retrouva à terre. Elle se releva un peu sonnée mais saine et sauve.

Elle était très en avance. Elle repéra une **zone d'accès sans fil** à une terrasse de café. Elle put y consulter sa **base de données en accès direct** et commanda, comme **déjeuner à la mode anglaise**, un poisson pané avec des frites accompagné d'un **lait frappé**. Elle prit ensuite le temps de traverser un **magasin de discompte**, spécialisé dans les articles de **sports de salle** et **d'extérieur**, dont le **marchandisage** était très sommaire, et le **magasin-phare** d'une enseigne connue dont les **frontales** des **gondoles** dénotaient un véritable **savoir-faire mercatique**. Elle acheta dans une librairie en **franchisage** un **succès de vente**, autobiographie d'une **vedette** des **métiers du spectacle**.

Le **directeur général** l'attendait en compagnie d'un **cadre supérieur** et d'un **conseiller en gestion**. Après un **lais** de bienvenue, il lui proposa un **alcool allongé**, mais elle préféra une **boisson sans alcool**. La discussion porta sur la confrontation des **modèles d'entreprise**, sur la mise au point d'une **stratégie de groupe** et l'élaboration d'un **catalogue commun**. Ce fut un **marchandage** assez âpre mais chacun fit preuve de **maîtrise de soi** et se montra **beau joueur**. Lorsqu'elle sentit son futur partenaire fatigué, en bonne **joueuse de tennis**, Lætitia se dit que c'était le **jeu décisif** et emporta une dernière concession à l'**arraché**.

