

Corrigé du sujet « grand public » (la Dictée du Mot d'Or 2023)

Texte de la DICTÉE :

À Milan, Bernard suivit un mail bordé d'ormeaux et décoré de drapeaux italiens, vert, blanc, rouge, parcourut quelque trois cents mètres et entra dans une galerie marchande dont l'entrée étonnante semblait inspirée de propylées grecs et où se pratiquaient une théâtralisation commerciale et une mercatique olfactive aux effluves subtils, parcourut une exposition sur l'œuvre gravé de Rembrandt puis s'engagea de plain-pied dans un magasin de discompte en libre-service. Intéressé par le marchandisage, Il voulait flâner comme un chaland devant les gondoles, voir l'utilisation concomitante des frontales et des emplacements promotionnels et jouer au client picoreur. Il se laissa tenter par un achat récréatif, choisit une babiole aux reflets émeraude, à l'emballage pellipliqué et au prix en trompe-l'œil et paya son dû à une caissière affable aux cheveux anthracite qui avait revêtu sa blouse de travail sens devant derrière.

Sur ces entrefaites, il s'aperçut qu'il avait trop traîné et que l'heure de son rendez-vous approchait. Quelle que fût sa faim et quelque gourmand qu'il pût être, il se convainquit de renoncer à la bonne chère et aux agapes qu'il avait initialement envisagées. Le directeur commercial et son conseiller le reçurent dans un salon décoré par un styliste contemporain. Ils se sont informés et longuement parlé au sujet de la viabilité d'une coentreprise.

N.B.

1) « mail » (allée bordée d'arbres) se prononce comme « maille ».

2) « des drapeaux vert, blanc, rouge » :

Les adjectifs associés pour décrire un même objet sont invariables : des drapeaux bleu, blanc, rouge (drapeaux tricolores), des chemises bleu et blanc (chemises bicolores).

Si l'accord est fait, cela signifie que plusieurs objets sont désignés : des drapeaux bleus, blancs, rouges (des drapeaux bleus, des drapeaux blancs et des drapeaux rouges).

Liste et définitions des termes utilisés dans le conte terminologique pour éviter les anglicismes :

Ces termes figurent dans l'ordre de leur apparition dans le texte. Certains ont fait l'objet d'un travail des commissions de terminologie et d'une publication officielle.

Ces termes sont en majorité extraits des lexiques figurant sur le site historique de l'APFA (<http://www.apfa.asso.fr/historique>). Ces lexiques donnent les équivalents français de plus de 8000 anglicismes et près de 4000 définitions (la plupart officielles) de termes relevant du français des affaires.

Directeur de la mercatique (*économie d'entreprise*) : responsable de la mercatique (voir la définition ci-dessous) dans une entreprise.

Réunion préparatoire (*divers*) : présentation aux acteurs concernés des informations ou des directives relatives à une opération avant le début de celle-ci.

Directeur général (*économie d'entreprise*) : personne qui occupe le rang le plus élevé dans l'administration d'une entreprise.

Tableau de conférence (*communication*) : tableau à feuilles de papier, instrument mobile de communication visuelle utilisé dans les réunions de travail.

Diaporama (*communication*) : affichage de diapositives, réalisées notamment grâce à un logiciel de présentation.

Information en exclusivité (*presse*) : information importante ou à sensation donnée en primeur.

Ingénierie (*industrie*) : savoir-faire dans la conception et la mise en œuvre d'un projet industriel.

Styliste (*industrie*) : professionnel chargé du stylisme, travail sur l'aspect extérieur d'un produit industriel en vue d'un résultat esthétique s'accordant aux impératifs fonctionnels et commerciaux.

Exportation (*commerce extérieur*) : vente vers un pays étranger.

Vente à perte (*économie d'entreprise*) : vente à un prix anormalement bas, inférieur au coût de revient.

Conditionnement (*mercatique*) : emballage destiné à assurer la protection, la conservation et le transport d'un produit, ou encore servant à le mettre en valeur.

Présentation (*divers*) : apparence.

Haut de gamme (*divers*) : de luxe, de prestige.

Directeur général adjoint (*économie d'entreprise*) : personne chargée d'assister le directeur général dans ses fonctions et de le suppléer en cas de besoin ou pour certaines tâches.

Chef des ventes (*économie d'entreprise*) : personne qui, sous les ordres du directeur commercial, est responsable de l'action de vente par une équipe de vendeurs.

Chef de produit (*économie d'entreprise*) : personne responsable de la gestion d'un produit ou d'un groupe de produits.

Conseiller en mercatique (*économie d'entreprise*) : spécialiste qui fait profession de conseiller les entreprises dans le domaine de la mercatique (voir la définition ci-dessous).

Pot (*restauration*) : réunion autour d'une boisson, notamment dans une collectivité professionnelle (familier).

Boisson sans alcool (*restauration*) : **boisson non alcoolisée.**

Patron (*économie d'entreprise*) : dirigeant d'une entreprise, employeur ou chef par rapport à ses subordonnés.

Laius (*communication*) : allocution, discours.

Équipe de nuit d'entretien (*économie d'entreprise*) : personnes chargées du nettoyage des locaux en dehors des heures de travail.

Personnel (*économie d'entreprise*) : ensemble des personnes employées dans un service ou une entreprise.

Horaire de nuit (*économie d'entreprise*) : entre 21 heures et 6 heures.

Escalier mécanique (*divers*) : installation comprenant une chaîne de marches entraînée mécaniquement et destinée au transport des personnes dans une direction ascendante ou descendante.

Restaurant au volant (*restauration*) : restaurant aménagé de manière à permettre aux clients d'être servis sans quitter leur voiture.

Grill (*restauration*) : restaurant où on mange essentiellement des grillades.

Libre-service (*restauration*) : restaurant ou magasin où le client se sert lui-même.

Restauration rapide (*restauration*) : système de restauration rapide à bon marché, à service et assortiment limités, qui permet de consommer sur place ou ailleurs.

Repas-détente (*restauration*) système de restauration caractérisé par la qualité du repas et la possibilité de prendre son temps, par opposition à la restauration rapide.

Ordinateur portable (*informatique*) : ordinateur conçu pour être déplacé manuellement et utilisé en des lieux différents.

Sauvegarde (*informatique*) : copie de sécurité destinée à protéger un ensemble de données mises en mémoire.

Base de données (*informatique*) : ensemble organisé de données concernant un même domaine et accessibles au moyen d'un logiciel spécialisé.

Disque dur (*informatique*) : mémoire de masse à disque tournant magnétique.

Navigateur (*informatique*) : logiciel de navigation (dans un environnement de type Internet, logiciel qui permet à l'utilisateur de rechercher et de consulter des documents, et d'exploiter les liens hypertextuels qu'ils comportent).

Courriel (*Internet*) : courrier électronique (document informatisé qu'un utilisateur saisit, envoie ou consulte en différé par l'intermédiaire d'un réseau).

Salon professionnel (*économie d'entreprise*) : manifestation de promotion des ventes organisée principalement pour les professionnels.

Toile (*Internet*) : réseau télématique mondial, Internet.

Voyagiste (*tourisme*) : organisateur de voyages (personne morale ou physique qui conçoit et met en œuvre des voyages).

Vol sans escale (*transport aérien*) : vol d'un point à un autre sans atterrissage intermédiaire.

Prix réduit (*économie d'entreprise*) : le système de commercialisation permettant d'offrir au client des produits à prix réduit porte le nom de discompte.

Chambre individuelle (*hôtellerie*) : chambre pour une personne.

De bon confort (*hôtellerie*) : doté de tout le confort moderne (climatisation, salle de bain, etc.)

Surréservation (*hôtellerie et transports*) : réservation de places en nombre plus important que celui des places existantes.

Défaillance d'un client (*hôtellerie et transports*) : absence d'un voyageur ayant réservé une prestation de services, une chambre dans un hôtel par exemple.

Dirigeant (*économie d'entreprise*) : responsable de haut niveau dans une entreprise.

Partenariat (*économie d'entreprise*) : association pour mener une action commune.

Message (*poste et télécommunications*) : courrier.

Cadre supérieur (*économie d'entreprise*) : personne appartenant à la catégorie supérieure des salariés d'une entreprise.

Conseiller en gestion (*économie d'entreprise*) : spécialiste qui analyse les problèmes de gestion et propose des solutions.

Modèle d'entreprise (*économie d'entreprise*) : schéma identifiant et combinant les paramètres qui caractérisent une entreprise du point de vue de l'organisation, du fonctionnement et de la stratégie, afin de mettre au jour les facteurs de sa rentabilité.

Stratégie de groupe (*économie d'entreprise*) : choix des orientations structurelles et concurrentielles communes à deux ou plusieurs entreprises.

Accords de commercialisation (*mercatique*) : collaboration entre entreprises pour commercialiser des produits.

Alliance de marques (*mercatique*) : alliance entre marques commerciales.

Savoir-faire (*divers*) : compétence (ensemble des connaissances techniques nécessaires pour une activité).

Mercaticien ou mercaticienne (*mercatique*) : spécialiste de la mercatique (voir la définition ci-dessous).

Culture d'entreprise (*économie d'entreprise*) : ensemble de valeurs et de modes de fonctionnement qui caractérisent une entreprise et qui influencent les pratiques de son personnel.

Maîtrise de soi (*divers*) : qualité de celui qui se domine et maîtrise ses émotions.

Autodidacte (*formation*) : personne qui s'est instruite elle-même, en dehors de toute institution de formation. Cette autoformation est souvent conduite grâce à la pratique, à partir de laquelle et pour laquelle l'autodidacte acquiert des connaissances.

École de commerce et de gestion, école des affaires (*enseignement*) : école où sont enseignées les théories et les techniques du commerce et de la gestion.

Mercatique (*économie d'entreprise*) : 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.

Démarchage téléphonique (*mercatique*) : technique de prospection, de vente et d'enquêtes commerciales fondée sur des appels téléphoniques en nombre et ciblés.

Publipostage (*mercatique*) : prospection, démarchage ou vente par voie postale.

Poste (*marché du travail*) : emploi.

Mercaticien ou mercaticienne (*mercatique*) : spécialiste de la mercatique (voir la définition ci-dessus).

Voici ce que donnerait le début du conte terminologique en français (les anglicismes sont écrits selon l'orthographe anglaise) :

Bernard, **marketing manager**, assista au **briefing** du **manager général**, avec **paperboard** et **slides**. Il n'y eut pas de **scoop** mais seulement un rappel de la qualité de l'**engineering** et des **designers** de l'entreprise qui permettaient de proposer, sur le marché national comme à l'**export**, sans **dumping**, des produits et des **packagings** au **look** de **standing** à des prix imbattables. Les autres participants étaient l'**assistant manager**, le **sales executive**, un **product manager** et un **consultant marketing**. Il y eut ensuite un **cocktail** avec des **soft drinks** mais le **boss** leur épargna un nouveau **speech**.

En quittant l'entreprise, il croisa le **night shift** d'entretien et le **staff** du **night time** dans l'**escalator**. L'attente au **restaurant drive-in** et au **grill-room** étant dissuasive, il dîna rapidement dans un **self-service** de **fast food**, tout en regrettant de ne pas avoir le temps de profiter d'un **slow food**.

Rentré chez lui, il mit en route son **laptop computer** et lança un **backup** de sa **database** sur un **hard disk** externe. Il ouvrit ensuite son **browser** et consulta ses **e-mails**.

Il devait aller à une **trade exhibition** à Milan et il chercha sur le **Web** le site d'un **tour opérateur**. Il réserva un **vol non-stop** à un **prix discount** et un **single** dans un hôtel **de bon standing**, en espérant qu'il n'y aurait pas de **surbooking** par crainte du **no show**. Il devait profiter de ce déplacement pour rencontrer un **top manager** d'une société avec laquelle son entreprise voulait établir un **partnership**. Un **mail** lui apprit qu'il pourrait rencontrer un **senior executive** accompagné d'un **management consultant**. Il faudrait qu'ils comparent leurs **business models** et voient si la mise au point d'une **corporate strategy** était possible et si on pouvait envisager un **comarketing** ou même un **cobranding**.

Bernard devait sa fonction actuelle à son **know-how** de **marketing expert**, à sa **corporate culture** et à son **self control**. Il n'était pas un **self-made man**. Après ses études dans une **business school**, il s'était spécialisé dans le **marketing**, avait d'abord dirigé un service chargé du **phoning** et du **mailing** puis avait occupé dans son entreprise actuelle des **jobs** de plus en plus importants jusqu'à ce que sa compétence de **marketer** soit reconnue comme **au top niveau**.