

LE MOT D'OR DE LA FRANCOPHONIE 2026

(mardi 17 mars 2026 de 14h à 15h)

COUPE DU FRANÇAIS DES AFFAIRES

(projet d'entreprise – créativité francophone – maîtrise du français 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^e partie)** marquée par votre **créativité francophone (1^{re} et 4^e parties)** et votre souci permanent d'une bonne maîtrise du **français 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^{re} partie : cherchez des mots nouveaux pour des concepts nouveaux. Proposez, dans chacun des cas suivants, un mot, un sigle ou une expression pour désigner en français :

a) La pratique commerciale qui consiste à réduire la quantité de biens sans en diminuer le prix de vente. Plutôt que de relever les prix, ce qui aurait pu faire baisser la demande de ces biens, les entreprises préfèrent baisser la quantité en maintenant le prix identique. Alors que la quantité de produit diminue, le prix du bien est stable. Seules les références à un élément stable (prix au kilogramme, ou au litre, par exemple) permettent de s'en rendre compte.

Réponse :

b) La pratique commerciale qui consiste à réduire, supprimer ou substituer un ingrédient par un autre moins cher et de moins bonne qualité, sans baisser pour autant le prix du produit et sans plus d'information que le changement quasi imperceptible de la liste des ingrédients au dos du produit, augmentant ainsi leurs prix en catimini.

Réponse :

c) La pratique commerciale par laquelle une marque profite d'un contexte inflationniste pour augmenter artificiellement le prix de ses produits, sans lien avec la hausse des coûts des matières premières, ou de manière disproportionnée, de manière à augmenter ses marges et ses profits.

Réponse :

2^e partie : trouvez le mot ou l'expression dont la définition vous est donnée :

Les candidats élèves des classes de seconde doivent trouver **cinq** mots ou expressions, les candidats élèves des classes de première **dix**, les candidats élèves des classes terminales **quinze**, et les candidats élèves des classes post-baccalauréat **vingt**.

Équipe qui, au sein d'une entreprise, est chargée de vendre les produits et de développer la clientèle	
Ensemble des matières premières, produits semi-finis et produits finis conservés dans l'attente d'une utilisation ultérieure	
Forme d'épargne consistant à garder son argent sans le faire fructifier par des placements	
Fait, pour un ménage, d'avoir accumulé trop de dettes par rapport à ses possibilités de remboursement	
Base de calcul d'un impôt	
Achat ou création de biens durables pour remplacer ou augmenter le capital productif d'une entreprise	
Ensemble des biens et services vendus à l'extérieur du pays	
Société dont plus de la moitié du capital social est détenu par une autre, dite « société-mère »	
Prévision de recettes et de dépenses	
Augmentation continue du niveau général des prix	
Texte fixant les règles de fonctionnement d'une société ou d'une association	
Regroupement d'entreprises ayant des activités de même nature	
Boutique située dans une zone (aéroport, bateau...) où les produits vendus sont exemptés de taxes	
Opération par laquelle un agent économique se fait prêter une somme d'argent	
Entreprise appartenant à l'ensemble de ses membres, gérée par ceux-ci sur la base de l'égalité des droits et des obligations et dont l'objectif est de leur rendre des services	
Ensemble des biens de production durables dont dispose une entreprise	
Capitaux spéculatifs passant d'une place à une autre, prêts à se placer à court terme, suivant les variations des taux d'intérêts et l'appréciation des risques de change	
École où sont enseignées les théories et les techniques du commerce et de la gestion	
Échange direct d'un bien contre un autre, sans utilisation de la monnaie	
Grand établissement de vente présentant un assortiment étendu dans des rayons spécialisés	

3^e partie : dites-le en français.

Remplacez, dans le texte suivant, des expressions et mots étrangers ou relevant du français par des équivalents français. Écrivez dans la marge de droite chaque expression ou mot retenu et son équivalent français.

Les candidats élèves des classes de seconde doivent donner **cinq** équivalents, les candidats élèves des classes de première **dix**, les candidats élèves des classes terminales **quinze**, et les candidats élèves des classes post-baccalauréat **vingt**.

Anna quitta la réunion des executive managers. Le briefing du general manager, accompagné de son brain trust, avait été assez clair, notamment son exposé avec l'aide d'un software de présentation et son plaidoyer pour la corporate culture sans laquelle l'entreprise ne pourrait pas rester, selon lui, au top du hit parade de sa catégorie.

Le marketing manager avait expliqué ensuite qu'il allait faire contacter les retailers par e-mails et phoning pour les informer de la nouvelle copy strategy de l'entreprise et des spots publicitaires programmés le mois suivant. Cette campagne s'intégrait dans le marketing mix et visait à sensibiliser les leads, les suspects et les prospects.

Anna renonça au cocktail qui suivit car elle évitait les snacks et le snacking. Elle échappa ainsi au speech du boss.

Anna était marketer. Après ses études, elle s'était installée comme advertising woman travaillant en freelance dans son home office. Elle proposait à sa clientèle la mise en œuvre de street marketing et d'advertainment. Son target market était constitué par les discounters spécialisés des shopping malls. Elle s'était formée ensuite au cybermarketing et au marketing social et avait été recrutée dans le marketing team de son entreprise actuelle.

Grâce au service de marketing intelligence que, très customer-driven, elle avait fait mettre en place pour détecter à temps les nouvelles motivations d'achat, notamment en cas de fun shopping, le product manager avait pu faire adapter en real time le design des produits pour occuper cette niche marketing. Utilisatrice elle-même du Web, elle avait eu l'idée d'un teasing par marketing viral sur les newsgroups. On avait chargé de l'opération le Webmaster du Website de l'entreprise, hacker et buzzer pendant ses loisirs. Les nouveaux produits étaient ainsi devenus les blockbusters, les flagships et les cash cows de l'entreprise, sans recours au hard selling et aux avantages hard.

Elle se rendit dans un business center où elle avait prévu la visite d'un trade show. Elle y rencontra un marketing expert qu'elle avait connu à la business school et qui était devenu assistant manager de son entreprise. Il venait participer à une convention sur le thème « charity business et charity promotion ». Ils entrèrent dans un bar et commandèrent des soft drinks au barman.

[illegible]