

LE MOT D'OR DE LA FRANCOPHONIE 2026

(mardi 17 mars 2026 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^e partie)** marquée par votre **créativité dans votre langue (1^{re}, 2^e et 3^e parties) et en français (2^e et 4^e 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^{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 dans votre langue :

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^{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**.

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 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.

Anna quitta la réunion des **cadres de direction**. La **réunion préparatoire** du **directeur général**, accompagné de son **groupe de conseillers**, avait été assez claire, notamment son exposé avec l'aide d'un **logiciel** de présentation et son plaidoyer pour la **culture d'entreprise**, sans laquelle l'entreprise ne pourrait pas rester, selon lui, en tête du **palmarès** de sa catégorie.

Le **directeur mercatique** avait expliqué ensuite qu'il allait faire contacter les **détaillants** par **courriels** et **appels téléphoniques** pour les informer de la nouvelle **base de campagne** de l'entreprise et des **messages publicitaires** programmés le mois suivant. Cette campagne s'intégrait dans le **plan mercatique** et visait à sensibiliser les **contacts confirmés**, les **contacts commerciaux** et les **clients potentiels**.

Anna renonça au **pot** qui suivit car elle évitait les **amuse-gueules** et le **grignotage**. Elle échappa ainsi au **laïus** du **patron**.

Anna était **mercaticienne**. Après ses études, elle s'était installée comme **publicitaire** travaillant en **indépendante** dans son **bureau à domicile**. Elle proposait à sa clientèle la mise en œuvre de **publicité de rue** et de **divertissements publicitaires**. Sa **clientèle cible** était constituée par les **discompteurs** spécialisés des **galeries marchandes**. Elle s'était formée ensuite à la **mercatique électronique** et à la **mercatique par réseaux sociaux** et avait été recrutée dans l'**équipe de commercialisation** de son entreprise actuelle.

Grâce au service de **veille au marché** que, très à l'**écoute du client**, elle avait fait mettre en place pour détecter à temps les nouvelles motivations d'achat, notamment en cas d'**achat plaisir**, le **chef de produit** avait pu faire adapter **en temps réel** l'**esthétique** des produits pour occuper ce **créneau mercatique**. Utilisatrice elle-même de la **Toile**, elle avait eu l'idée d'un **aguichage** par **bouche-à-oreille électronique** sur les **forums**. On avait chargé de l'opération l'**administrateur du site sur la Toile** de l'entreprise, **fouineur** et **spécialiste du bouche-à-oreille** pendant ses loisirs. Les nouveaux appareils étaient ainsi devenus les **produits vedettes**, les **porte-drapeaux** et les **vaches à lait** de l'entreprise, sans recours à la **vente agressive** et aux **avantages chocs**.

Elle se rendit dans un **centre d'affaires** où elle avait prévu la visite d'un **salon professionnel**. Elle y rencontra un **mercaticien** qu'elle avait connu à l'**école de commerce** et qui était devenu **directeur adjoint** de son entreprise. Il venait participer à un **congrès** sur le thème « **économie caritative** et **promotion par l'argument charitable** ». Ils entrèrent dans un bar et commandèrent des **boissons sans alcool** au **serveur**.

