

| | |
|---------------------------|---|
| Source RFI | https://www.rfi.fr/fr/podcasts/%C3%A9co-d-ici-%C3%A9co-d-ailleurs/20230224-f%C3%A9minisation-des-entreprises-des-objectifs-pour-quels-r%C3%A9sultats |
| Durée de la séance | 1h00 |
| Savoir-faire langagier(s) | Décrire une entreprise et ses activités |
| Outils langagiers | Le pronom ON, les pronoms relatifs |
| Préparation au Diplôme |  Affaires B1 |

1 MISE EN ROUTE

🕒 Déclencheur ⌚ 25 minutes 🗣️ Compréhension orale 🗑️ En binôme puis en grand groupe

Conseil : Mise en route en deux temps : activité de préparation : repérage d'informations sur une page web puis écoute de l'extrait.

I. **Activité de préparation à l'écoute :** À partir des informations de la page internet suivante : <https://www.fin-elle.com/programme-iff-inclusion-financiere-formation-financement-2/>, répondez aux questions suivantes :

- Qui est FIN'Elle ?

Institution financière dédiée aux femmes /fait partie du Groupe Cofina

- Quels services sont proposés par FIN'Elle ?

Inclusion financière, formation et accompagnement, financement.

- À qui s'adressent ces services ?

Aux Activités Génératrices de Revenus (AGR) et Très Petite Entreprise (TPE) et aux femmes.

II. **Activité d'écoute :** Écoutez en entier l'extrait et dites si les affirmations suivantes sont vraies ou fausses :

1. Madame Louvel dirige la société Markegest. **Vrai.**
2. Markegest est une entreprise qui propose des produits bancaires. **Faux. Markegest est spécialisée dans l'abattage et la distribution de volailles.**
3. Markegest est une PME. **Faux. C'est une TPE.**
4. Madame Louvel estime qu'il est difficile de trouver une banque pour les femmes dirigeantes de petites structures. **Vrai.**
5. Madame Louvel est cliente de FIN'Elle depuis 2018. **Vrai.**
6. Madame Louvel apprécie l'offre de financement de FIN'Elle, mais n'est pas intéressée par leurs formations. **Faux. « ça se passe bien parce qu'en dehors de faire du financement, on a de l'information, on a accès à de l'information complémentaire »**
7. FIN'Elle a permis de créer un réseau de plus de 250 femmes cheffes d'entreprise. **Vrai.**

1

TRANSCRIPTION :

Noëlle Louvel : Je suis Madame Louvel, la Directrice d'une entreprise qu'on appelle Markegest. Nous sommes spécialisés dans l'abattage et la distribution de volailles et nous sommes installés à Port Bouët, à Abidjan. Au niveau des petites tailles (?) qu'on appelle TPE, dans nos pays, c'était pas évident d'avoir accès au crédit bancaire. Au niveau de l'inclusion financière, toutes les petites activités sont pratiquement dans l'informel et nous, on a voulu avancer et trouver un système bancaire qui puisse nous correspondre. On était une petite structure, on évoluait à l'époque à autour de 40 millions, en CFA hein, de chiffre d'affaires. Ça n'intéressait pas vraiment les grandes banques. Puis, on a entendu parler d'une structure qui mettait en place un système de financement que pour les femmes. Rien que ça, on s'est dit, peut-être qu'on va nous comprendre. C'est comme ça qu'on a découvert FIN'Elle en 2018 et puis, on a pu ouvrir notre compte là-bas. Et pour le moment, ça se passe bien parce qu'en dehors de faire du financement, on a de l'information, on a accès à de l'information complémentaire pour nous, petites dirigeantes d'entreprise, comme la couverture maladie, les assurances, de la formation aussi. De temps en temps, on nous appelle pour nous faire des formations sur certains sujets au niveau du crédit, au niveau de la banque. FIN'Elle a un double avantage, c'est une microfinance, et en plus, le cœur de cible ce sont les femmes, ça, ça nous plaît beaucoup.

Parce que j'ai vu autour de moi qu'il y a beaucoup de femmes qui avaient des problèmes d'accès à la banque, dans une banque dédiée, je me dis, elles seront, on sera pas noyées, on peut poser des problèmes spécifiques à notre façon de nous organiser. Bon le secteur est assez machistes, tout le monde le sait, c'est assez machiste. Mais si nous sommes beaucoup de femmes dans un secteur d'activité, on se défend beaucoup mieux. On a commencé avec FIN'Elle. Fin'Elle nous a aidé à faire du réseautage donc à ce jour, nous sommes à peu près 253 femmes. On a créé notre groupe Whatsapp et on échange nos difficultés, ça dépasse le niveau du banking.

2 BOITE À OUTILS

🕒 Repérage et conceptualisation ⌚ 15 minutes 📖 Compréhension écrite 👥 En grand groupe

Conseil : Utiliser la transcription de l'extrait pour faire compléter les exemples manquants dans le tableau. Pour la partie « Autres exemples », possibilité de faire chercher en binômes puis de mettre en commun en grand groupe. Si le niveau des apprenants le nécessite, possibilité de faire un rappel sur les pronoms Qui et Que.

Observez les structures présentées dans le tableau et complétez les informations manquantes :

DÉCRIRE UNE ENTREPRISE

➔ **Les différents emplois de « ON » :**

« *on s'est dit, peut-être qu'on va nous comprendre.* »

| ON remplace « NOUS » (seulement à l'oral) | ON remplace « les gens », « tout le monde », etc. Il est impersonnel |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - <i>on s'est dit</i> - <i>et nous, on a voulu avancer</i> - <i>On était une petite structure, on évoluait à l'époque</i> - ... | <ul style="list-style-type: none"> - <i>on va nous comprendre</i> - <i>Au niveau des petites tailles qu'on appelle TPE</i> - <i>De temps en temps, on nous appelle</i> - ... |

Présenter son entreprise

- ➔ Présenter son activité
Nous sommes spécialisés dans l'abattage et la distribution de volailles
Autres exemples : nous sommes spécialistes de, nous sommes dans le secteur/domaine de, etc.
- ➔ Localiser son entreprise
nous sommes installés à Port Bouët
Autres exemples : nous sommes localisés à Port Bouët, nous sommes à Port Bouët.
- ➔ Parler de ses cibles
Le cœur de cible, ce sont les femmes.

Autres exemples : Nous ciblons les PME, nous travaillons avec les PME.

QUI et QUE :

- Au niveau des petites tailles **qu'on** appelle TPE
- on a voulu avancer et trouver un système bancaire **qui** puisse nous correspondre.
- on a entendu parler d'une structure **qui** mettait en place un système de financement
- il y a beaucoup de femmes **qui** avaient des problèmes d'accès à la banque

Décrire les avantages de services proposés

- « Fin'Elle a **un double avantage**, c'est une microfinance, **et en plus**, le cœur de cible, ce sont les femmes ».

Autres exemples :

- Fin'Elle **permet de faire** du réseautage.
- Fin'Elle a **l'avantage de faciliter**

3

3 EXERCICE

🕒 Systématisation 🕒 10 minutes 🗣️ Production orale 🔄 En binômes

Conseil : Activité orale à réaliser par deux. Un apprenant lit la phrase et son binôme répond (alterner les rôles). Les réponses sont notées puis une correction peut être faite en grand groupe.

Pour chaque phrase suivante, dites si le ON employé est équivalent au NOUS ou s'il est IMPERSONNEL.

On a créé notre propre structure. **NOUS**

On ne nous a pas soutenu financièrement. **IMPERSONNEL**

On a créé nos propres opportunités. **NOUS**

On vise à créer un environnement de travail inclusif dans notre entreprise. **NOUS**

Pour rester compétitif, on doit investir dans la formation de ses employés. **IMPERSONNEL**

Dans une entreprise, on doit constamment s'adapter aux changements du marché. **IMPERSONNEL**

4 EN SITUATION !

🕒 Réinvestissement ⌚ 25 minutes 🗣️ Production orale 👤 En binôme

Conseil : Option 1 : Mise en place : l’enseignant fournit 2 profils en exemple Les binômes peuvent directement passer au jeu de rôle ou l’enseignant décide de laisser un temps de préparation.

Les situations sont jouées par 2 et Le reste du groupe évalue.

Option 2 : Temps de préparation : les apprenants recherchent d’autres exemples ensemble et en binômes, ils vont choisir une activité et imaginer un profil et des avantages de cette activité en élaborant leur propre fiche.

NB : Possibilité de le faire également avec les métiers réels des apprenants (avec un public de professionnels)

Proposition de grille d’évaluation :

| | ★ | ★★ | ★★★ |
|--|---|----|-----|
| Le pronom ON est utilisé et de manière adéquate. | | | |
| La présentation de l’entreprise est claire | | | |
| Les expressions pour décrire les avantages sont variées. | | | |

Jeux de rôles

Situation :

Lors d’un événement de réseautage, des professionnels des services aux entreprises ont l’opportunité de rencontrer des clients potentiels afin de leur faire connaître les services qu’ils proposent.

Tâche :

Présentez en quelques mots l’entreprise que vous représentez ainsi que les avantages des services que vous proposez.

Fiches profils :

| Cabinet d’études de marché | Agence de communication |
|--|--|
| <p>Activités : conception d’étude de marché, réalisation d’audit commerciaux, études de satisfaction clients</p> <p>Cibles : PME et créateurs d’entreprises</p> <p>Avantages : aide à l’expansion à l’international, apporte une connaissance des concurrents et de la rentabilité du secteur, guide les choix stratégiques clés pour les entreprises en phase de création ou de développement.</p> | <p>Activités : campagne de publicité sur internet référencement naturel, e-réputation, réseaux sociaux, création de supports : brochures, etc.</p> <p>Cibles : PME (petites et moyennes entreprises), TPE (très petites entreprises) et indépendants</p> <p>Avantages : toucher une clientèle potentielle plus vaste, réussir son lancement de nouveaux produits/services, optimiser son budget marketing et publicité, accroître ses ventes.</p> |

4