

Source RFI	https://www.rfi.fr/fr/podcasts/afrique-%C3%A9conomie/20211223-les-cabinets-d-avocats-d-affaires-deviennent-incontournables-en-afrique	
Durée de la séance	1h	
Savoir-faire langagier(s)	Se présenter en tant qu'entrepreneur/entrepreneuse, décrire son activité et mettre en avant ses avantages	
Outils langagiers	Les pronoms relatifs	
Préparation au Diplôme de français professionnel	 DFP <small>DIPLOME DE FRANÇAIS PROFESSIONNEL</small>	Diplôme de français des Affaires B1

1 MISE EN ROUTE

🕒 Déclencheur ⌚ 15 minutes 📖 Compréhension orale 🗣️ En grand groupe

Conseil : Découper l'écoute de l'extrait en trois parties. Laisser un temps pour lire les questions avant l'écoute. Chaque partie peut être corrigée avant de passer à la suivante. Pour la partie Vrai/Faux, la justification des réponses peut se faire à l'oral pour plus de fluidité.

I- Écoutez la première partie du reportage [début à 0'48''] et répondez aux questions suivantes :

- Quelle est la profession d'Ali Bougrine ? **Avocat d'affaires**
- Quelle est sa fonction chez UGGC ? **Responsable de la branche africaine du cabinet**
- Dans quel(s) pays intervient-il ? **Maroc +sud du Sahara**
- Quels types de clients conseille-t-il ? (**Cochez toutes les bonnes réponse**)

<input checked="" type="checkbox"/> start-up	<input type="checkbox"/> TPE	<input checked="" type="checkbox"/> PME
<input checked="" type="checkbox"/> ETI	<input type="checkbox"/> gouvernements	<input checked="" type="checkbox"/> investisseurs
<input type="checkbox"/> banques	<input checked="" type="checkbox"/> multinationales	<input checked="" type="checkbox"/> filiales africaines

Vocabulaire : **TPE** : très petite entreprise ; < 10 salarié-e-s
PME : petite ou moyenne entreprise ; <250 salarié-e-s
ETI : entreprise de taille intermédiaire ; 250 à 4999 salarié-e-s

II- Écoutez la deuxième partie du reportage [de 0'48'' à 1'28''] et répondez Vrai ou Faux aux affirmations suivantes :

- Danielle Moukouri est employée dans un cabinet d'avocats d'affaires camerounais. **Faux (elle l'a créé et le dirige).**
- Le cabinet où travaille D. Moukouri est une filiale de UGGC. **Faux (ils sont associés).**
- Selon D. Moukouri un avocat d'affaires est particulièrement utile aux PME qui démarrent. **Vrai.**
- Selon D. Moukouri, les avocats d'affaires peuvent faciliter les rencontres avec des investisseurs. **Vrai.**

III- Écoutez la dernière partie du reportage [de 1'28' à la fin] et répondez aux questions suivantes :

- Dans quel cas, les avocats d'affaires sont particulièrement importants pour les entreprises ?
Pour s'internationaliser.
- Selon A. Bougrine, quelle est la plus-value d'un avocat d'affaires pour un entrepreneur ?
Sécuriser l'investissement.
- Comment les cabinets d'avocats d'affaires réussissent-ils à s'implanter en Afrique ?
En adaptant leurs tarifs.

TRANSCRIPTION :

Ali Bougrine : Les dirigeants africains ont pris conscience de la plus-value que pouvait leur apporter un conseil juridique en droit des affaires.

Olivier Rogez : Ali Bougrine est associé responsable chez UGGC dont il dirige la branche africaine. Ce cabinet français d'avocats d'affaires s'est lancé sur le marché marocain il y a une vingtaine d'années. Il accroît désormais sa présence au sud du Sahara, avec l'ambition de ratisser large.

Ali Bougrine : On peut très bien conseiller une startup dans le cadre d'une levée de fonds. On peut conseiller une grosse PME ou une entreprise de taille intermédiaire sur ses projets d'expansion, sur ses besoins quotidiens, et on peut être aussi amené à conseiller soit des investisseurs internationaux de premier rang, des grandes multinationales pour leurs sujets en Afrique ou de filiales africaines de ces grands groupes.

Olivier Rogez : La Camerounaise Danielle Moukouri dirige D.Moukiri and Partners, cabinet qu'elle a créé en 2013. Spécialisée dans le secteur technologique et le droit de la propriété intellectuelle, elle vient de s'associer avec le groupe UGGC. Pour elle, un bon avocat d'affaires représente bien davantage pour une PME qu'une simple assistance juridique.

Danielle Moukouri : Je dirais que l'expérience peut apporter énormément à l'entreprise débutante. Pourquoi ? Parce que, en plus de l'accompagnement juridique à proprement parler, l'avantage, c'est la possibilité d'être mis en relation même avec des investisseurs que le petit entrepreneur de son côté n'aurait jamais vus ou n'aurait jamais rencontrés.

Olivier Rogez : Tout aussi important, le rôle que jouent les avocats d'affaires lorsqu'une entreprise veut s'internationaliser. Ali Bougrine :

Ali Bougrine : Je prends un exemple. Pour cet entrepreneur qui va s'implanter dans un pays voisin, ou un pays un peu plus lointain, ne connaît pas l'environnement juridique et fiscal local. Il ne connaît pas non plus forcément la réglementation des changes. Donc, s'appuyer sur un conseil juridique qui est au fait de la réglementation va lui permettre d'avoir une prise de décision qui est complètement éclairée. C'est ça la plus-value, c'est sécuriser l'investissement.

Olivier Rogez : De plus en plus, les grands réseaux de cabinets d'avocats d'affaires adaptent leurs tarifs à la clientèle locale et surtout à la taille des entreprises. Avec l'idée de convaincre les dirigeants de sociétés qu'un bon avocat est toujours un bon investissement.

2 BOITE À OUTILS

🕒 Repérage et conceptualisation ⌚ 15 minutes 📖 Compréhension écrite 🗨️ En binômes puis grand groupe

Conseil : Possibilité de faire des binômes dans un premier temps, les binômes peuvent ainsi comparer leurs réponses et réfléchir à des exemples supplémentaires avant la mise en commun générale.

Observez les structures présentées dans le tableau, complétez les trous puis, ajoutez des exemples supplémentaires :



PARLER DE SA PROFESSION

Décrire son activité, ses fonctions

➔ Présentation d'un entrepreneur :

- Ali Bougrine est associé responsable chez UGGC dont il dirige la **branche** africaine
- Il **accroît** désormais sa présence..., avec l'ambition de ratisser large.
- Danielle Moukouri **dirige** D.Moukiri and Partners,
- **Spécialisée dans le secteur** technologique...,
- elle vient de **s'associer avec** le groupe UGGC
- **on peut être** aussi amené à conseiller soit des investisseurs internationaux

- [il] s'est lancé **sur le marché** marocain
- cabinet qu'elle a créé en 2013

Autres exemples : être responsable de (je suis responsable de), s'occuper de, être chargé de, fonder une société, être présent sur un marché, etc.

➔ Décrire une activité à l'aide de pronoms relatifs :

DEUX PHRASES AVEC UNE RÉPÉTITION	UNE SEULE PHRASE AVEC UN PRONOM RELATIF
Un conseil juridique peut apporter une plus-value* aux dirigeants africains. Les dirigeants africains ont pris conscience de cette plus-value. <i>* complément d'objet direct du verbe « peut apporter »</i>	Les dirigeants africains ont pris conscience de la plus-value que pouvait leur apporter un conseil juridique.
Ali Bougrine est associé chez UGGC. Il dirige la branche africaine de UGGC* . <i>* complément du nom « branche », introduit par « de »</i>	Ali Bougrine est associé chez UGGC dont il dirige la branche africaine.
S'appuyer sur un conseil juridique va lui permettre d'avoir une prise de décision. Cette prise de décision* est complètement éclairée. <i>* sujet du verbe « est éclairée »</i>	S'appuyer sur un conseil juridique va lui permettre d'avoir une prise de décision qui est complètement éclairée.
La Camerounaise Danielle Moukouri dirige le cabinet D.Moukiri and Partners. Elle a créé ce cabinet* en 2013. <i>* complément d'objet direct du verbe « a créé »</i>	La Camerounaise Danielle Moukouri dirige D.Moukiri and Partners, cabinet qu'elle a créé en 2013.

Mettre en valeur sa profession, expliquer ses avantages

- Les dirigeants africains ont pris conscience de **la plus-value que pouvait leur apporter** un conseil juridique en droit des affaires. »
- « un bon avocat d'affaires **représente bien davantage pour une PME qu'une simple assistance juridique**»
- « l'expérience **peut apporter énormément à l'entreprise débutante**»
- **en plus de** l'accompagnement juridique à proprement parler, **l'avantage, c'est la possibilité d'être mis en relation même avec des investisseurs**
- **s'appuyer sur** un conseil juridique qui est au fait de la réglementation **va lui permettre d'avoir une prise de décision**
- **C'est ça la plus-value, c'est sécuriser l'investissement.**

Autres exemples : une valeur ajoutée, un réel atout, etc.

3 EXERCICE

🕒 Systématisation 🕒 10 minutes 🗣️ Production orale 🔄 En binômes

Conseil : Les apprenants peuvent formuler un exemple chacun à leur tour dans chaque binôme et se corriger mutuellement. Ils peuvent noter plusieurs exemples afin de faire une correction en grand groupe par la suite.

Présentez les avantages de votre profession ou de la profession que vous souhaiteriez exercer en utilisant les débuts des phrases suivantes, puis ajoutez vos propres exemples :

Exemple : C'est une profession QUI est très enrichissante.

- a) C'est une profession QUI...
- b) C'est une profession QUE...
- c) C'est une profession DONT...
- d) C'est une profession À LAQUELLE...
- e) C'est une profession...

4 EN SITUATION !

🕒 Réinvestissement 🕒 25 minutes 🗣️ Production orale 🔄 En binôme

Conseil : Jeux de rôle.

A/Temps de préparation : l'enseignant fournit deux profils exerçant une activité dans le secteur des services aux entreprises (voir fiches aide-mémoires ci-dessous).

Les situations sont jouées par deux : En quelques mots, l'un explique à l'autre en quoi consiste sa profession et en quoi son activité peut l'intéresser en tant qu'entrepreneur ou chef d'entreprise. Le reste du groupe évalue.

B/Temps de préparation : les apprenants recherchent d'autres exemples ensemble et en binômes, ils vont choisir une activité et imaginer un profil et des arguments en faveur de cette activité en élaborant leur propre fiche aide-mémoire).

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

Proposition de grille d'évaluation :

	★	★★	★★★
La présentation de l'activité est claire et les expressions variées			
Les pronoms relatifs sont correctement utilisés			
Les avantages de l'activité sont mis en valeur			

Situation :

Vous participez à un événement de réseautage. C'est l'occasion pour vous de faire connaître votre activité et de vous mettre en relation avec des clients potentiels.

Tâche :

En fonction de votre profil, vous décrivez en quelques mots votre activité et vos fonctions principales, puis vous expliquez à votre interlocuteur ce que celles-ci pourraient lui apporter.

Fiches aide-mémoires :

PROFIL 1 : **Activité/Fonction :** fondateur agence de communication (6 ans)

Spécialités : visibilité sur le web (référencement) , e-réputation, développement des réseaux sociaux

Plus-value : marketing ciblé en fonction la clientèle, image de l'entreprise renforcée, réduction budget publicité, augmentation des ventes...

PROFIL 2 : **Activité/Fonction :** architecte d'intérieur / création cabinet (10 d'expérience)

Spécialités : aménagement bureaux, ergonomie

Plus-value : création d'espaces de travail et de repos adaptés à chaque client, conseils ergonomie des postes de travail (santé des salariés), augmentation du bien-être au travail, réduction des arrêts maladie, augmentation de la productivité...