



MODULE 1 Cap sur l'entreprise

Étape 1

Entrer en contact

Saluer quelqu'un
Dire pour quelle entreprise on travaille
Situer géographiquement

Étape 2

Se présenter

Se présenter et présenter quelqu'un
Lire une carte de visite
Présenter sa profession et sa fonction

Étape 3

Décrire un produit

Caractériser un produit
Présenter un produit
Choisir un produit

Étape 4

Comprendre les circuits de distribution

Différencier les acteurs de la distribution
Reconnaître l'activité d'une entreprise en ligne
Choisir ses partenaires commerciaux

Entrer en contact

1 Parlez !

Pour chaque photo, trouvez la bonne salutation.

1. Monsieur Fontaine ? Enchanté.
2. Salut, ça va ?
3. Bonjour Annabelle, vous allez bien ?



2 Écoutez ! CD 1 / pistes 1-3

Écoutez les dialogues. Est-ce que ces personnes rencontrent un/e collègue, un/e ami/e, un/e client/e ?

- | | collègue | ami/e | client/e |
|----|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

3 Écrivez !

Lisez la rubrique Mots-clés et complétez le dialogue.

Bonjour, monsieur.
 Je me _____ :
 je suis Aurélien Bauchon.
 Je travaille pour
 l'_____
 Décodart.

 Je m'appelle Julien Fontaine.
 Je _____ pour la
 _____ Baobab.

 de faire votre connaissance.

MOTS-CLÉS

Bonjour, monsieur / madame.

Je me présente : je m'appelle Aurélien Bauchon.

Je travaille pour la société / l'entreprise DÉCODART.

Je travaille chez BAOBAB.

- Très heureux /-euse de faire votre connaissance.
- Enchanté/e.

Bonjour, **vous êtes bien** madame Magnet ?

- Oui, c'est moi.

Comment allez-vous ?

- Très bien, merci. Et vous ?

Vous avez fait bon voyage ?

4 Écoutez ! 🎧 CD 1 / pistes 1-3

Avant de se rencontrer dans l'activité 2, les personnes ont échangé des courriels. Écoutez encore une fois. À quel dialogue correspondent les courriels suivants ?

a. ✉
 Bonjour Annabelle,
 J'arrive donc demain à l'aéroport de Paris-Charles de Gaulle à 15 h 50. Pouvez-vous commander un taxi ? Merci !
 Cordialement,
 Adrien

b. ✉
 Monsieur,
 Pour découvrir nos produits, venez nous rencontrer au Salon Interdéco, au stand 4.1.
 Cordialement,
 Aurélien Bochon
 Société Décodart

c. ✉
 Salut Marc!
 On mange ensemble ce midi ?
 Claire

- Dialogue 1 :
 Dialogue 2 :
 Dialogue 3 :

5 Écoutez ! 🎧 CD 1 / piste 4

Écoutez la suite de la conversation d'Adrien Marchand et d'Annabelle Magnet. Où Adrien part-il régulièrement en voyage d'affaires ?

- en France au Japon
 aux Pays-Bas à Paris
 en Allemagne au Burkina Faso
 aux États-Unis à Montpellier

OUTILS → 1.1.1

Les prépositions

Pour indiquer le lieu

Pays :	masc.	fém.
sing.	au Japon	en France
pl.	aux Pays-Bas	aux Philippines

Villes : **à Montpellier**

6 Parlez !

a Choisissez une entreprise française. Puis, circulez dans la classe et présentez-vous professionnellement. Dites où vous travaillez, où vous partez régulièrement en voyage d'affaires. N'oubliez pas de vous serrer la main !

Exemple : *Bonjour, madame. Je me présente : je suis David Roux. Je travaille pour la société PEUGEOT.*

b Combien de personnes avez-vous rencontrées ?



Être poli

La politesse n'est pas universelle et chaque pays a son code qu'il faut connaître. En France, le code est assez formel. Quand on vous dit : « Comment allez-vous ? », c'est une question souvent rhétorique. On ne veut pas forcément savoir comment vous allez, mais... on engage la conversation !

Se présenter

1 Parlez !

a En groupes. Connaissez-vous ces professions ?
À votre avis, quelle est la profession la plus intéressante ?

comptable | commercial | chef de projet | assistant/e marketing |
architecte | ingénieur/e | votre profession

b Qui fait quoi ? Devinez de quelle profession il s'agit.

Il / elle planifie les projets techniques : _____

c Sur le même modèle, décrivez une profession à l'aide des mots suivants. Le groupe devine de quelle profession il s'agit.

taper | faire | dessiner | planifier
vendre | aider



les comptes | un projet | un document |
un produit | un plan | l'organisation



2 Écoutez ! CD 1 / piste 5

a M. Colin, directeur commercial chez Frap, rencontre des personnes de la société Botel.

Combien de personnes rencontre-t-il ?

b Trouvez la fonction de chaque personne.

- | | |
|--------------------|---------------------------|
| 1. Claudine Musset | a. acheteur |
| 2. Henri Dupont | b. comptable |
| 3. Hélène Vignault | c. responsable des achats |
| 4. Gilles Dufresne | d. directeur général |

c Que font ces personnes chez Botel ?

Claudine Musset travaille chez Botel au service des achats. Elle est responsable des achats.

Henri Dupont _____

Hélène Vignault _____

Gilles Dufresne _____

MOTS-CLÉS

Je vous présente Nicolas Firmin / Hélène Vignault.

Il / elle est comptable.

Il / elle s'occupe de la comptabilité de notre entreprise.



3 Écoutez ! 🎧 CD 1 / pistes 6-7

Marc Pontier et Alice Favori parlent de leur travail. Complétez ces phrases.



1. Marc Pontier travaille au service de :
 la production.
 la comptabilité.
2. Il est :
 ingénieur.
 technicien.
3. Il s'occupe :
 des machines.
 de l'usine.
4. Il préfère :
 travailler dans un bureau.
 travailler de ses mains.



5. Alice Favori travaille au service :
 commercial.
 de la comptabilité.
6. Elle est :
 stagiaire.
 commerciale.
7. Elle s'occupe :
 des clients.
 des machines.
8. Elle préfère :
 rester au bureau.
 rencontrer des clients.

4 Simulation

Regardez les cartes de visite.

Personne A Vous êtes Olivier Thomas ou Isabelle Lambert. Présentez-vous professionnellement.

Personne B Vous êtes directeur commercial chez Dac. Présentez Olivier Thomas à un/e client/e.

Personne C Vous êtes directeur technique chez Dac. Présentez Isabelle Lambert à un/e client/e.



OUTILS → 1.2.3.

Les noms de profession

Pour parler de la fonction de quelqu'un

Elle est **directrice commerciale**.

Il est **responsable des achats**.

! Sans article !



Se présenter

En France, on se présente avec son prénom et son nom. On ne mentionne pas son titre si on en possède un. « Tu » ou « vous » ? Les habitudes dépendent de la culture d'entreprise. Dans le doute, dites « vous », même aux collègues qui vous proposent de les appeler par leur prénom. Vous pouvez proposer le tutoiement, mais seulement aux personnes de votre âge ou plus jeunes que vous, et situées à votre niveau dans la hiérarchie. Alors : « On se dit tu ? »

5 Simulation

Des partenaires commerciaux se rencontrent et se présentent.

Personne A → Dossier A1 p. 130

Personne B → Dossier B1 p. 136

Personne C → Dossier C1 p. 141

Décrire un produit

1 Écrivez et Parlez !

a Triez les mots et expressions en les mettant dans la catégorie correspondante du tableau.

petit | pratique | gris | bleu turquoise | vert | noir | plat | navigateur Internet |
appareil photo | long | large | compact | rouge | léger

Formes	Couleurs	Fonctions	Avantages
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

b À deux. Avez-vous un téléphone portable, un smartphone ou un lecteur MP3 ?
Décrivez-le à l'aide des mots de 1a.

2 Parlez !

À deux. Vous partez souvent en voyage d'affaires. Vous cherchez un modèle de valise qui ne nécessite pas d'enregistrement quand vous prenez l'avion. Quelle valise choisissez-vous ? Expliquez pourquoi.





COMPAS

- ✓ facilement transportable
- ✓ résistant
- ✓ 2 roues et sac à dos



VIVA

- ✓ léger
- ✓ pratique
- ✓ bagage cabine



INTER

- ✓ solide
- ✓ spacieux
- ✓ 4 roues et poignée ergonomique

OUTILS → 3.2.1

L'accord de l'adjectif

Pour qualifier des objets

singulier		pluriel	
masc.	fém.	masc.	fém.
<i>résistant</i>	<i>résistante</i>	<i>résistants</i>	<i>résistantes</i>
<i>léger</i>	<i>légère</i>	<i>légers</i>	<i>légères</i>
<i>spacieux</i>	<i>spacieuse</i>	<i>spacieux</i>	<i>spacieuses</i>
<i>pratique</i>	<i>pratique</i>	<i>pratiques</i>	<i>pratiques</i>

3 Écoutez ! 🎧 CD 1 / piste 8

Une vendeuse de la société Frap présente trois modèles de chaises. Écoutez et trouvez l'adjectif qui correspond à chaque modèle.

- | | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Plias | 2. Design | 3. Kado |
| <input type="checkbox"/> empilable | <input type="checkbox"/> pliante | <input type="checkbox"/> pratique |
| <input type="checkbox"/> solide | <input type="checkbox"/> pratique | <input type="checkbox"/> solide |
| <input type="checkbox"/> pratique | <input type="checkbox"/> confortable | <input type="checkbox"/> confortable |

4 Écoutez ! 🎧 CD 1 / piste 9

a La société Botel veut acheter des chaises pour ses bureaux. Le personnel de Botel discute des différents modèles de chaises du catalogue Frap. Quel modèle choisissent-ils et pourquoi ?

 <p style="text-align: right; background-color: #444; color: white; padding: 5px;">plias</p> <p>Coloris : rouge, blanc, bleu, noir</p> <p>Caractéristiques : solide, pliante, classique</p> <p>Matière : en métal</p> <p style="text-align: right;">Prix 29 €</p>	 <p style="text-align: right; background-color: #444; color: white; padding: 5px;">design</p> <p>Coloris : bleu</p> <p>Caractéristiques : confortable, élégante, originale</p> <p>Matière : en cuir</p> <p style="text-align: right;">Prix 199 €</p>	 <p style="text-align: right; background-color: #444; color: white; padding: 5px;">kado</p> <p>Coloris : bleu, vert, rouge, jaune</p> <p>Caractéristiques : pratique, empilable</p> <p>Matière : en plastique</p> <p style="text-align: right;">Prix 59 €</p>
---	--	---

- | | | |
|------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1. la salle de réunion | 2. l'accueil |
| KADO | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| DESIGN | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| PLIAS | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Pourquoi ? | _____ | _____ |

b Êtes-vous d'accord avec leur choix ? Expliquez pourquoi.

MOTS-CLÉS

C'est un produit / un modèle...
 ... pratique / solide / confortable
 ... haut de gamme / bas de gamme
 ... classique / original
 ... en plastique / en métal / en cuir

Il existe en quatre coloris :
 rouge, blanc, bleu et noir.

5 Simulation

Un/e client/e rencontre deux fournisseurs.

- Personne A** → Dossier A2 p. 130
Personne B → Dossier B2 p. 136
Personne C → Dossier C2 p. 141

Comprendre les circuits de distribution

1 Parlez !

Lorsque vous faites des achats, quels produits préférez-vous acheter au marché, au supermarché, dans une boutique ou sur Internet ? Pourquoi ?

produits alimentaires | vêtements | chaussures | livres | CD et DVD | articles de sport | appareils électroniques

2 Écoutez ! CD 1 / piste 10

Ces personnes parlent de leur entreprise. Quelle est l'activité de chaque entreprise ?

Fabricant, grossiste ou détaillant ?

1. La société Bernard _____
2. Fabre et Compagnie _____
3. Sportprix _____
4. Vélo 2000 _____
5. Lassalle et Fils _____
6. Roder Industrie _____

MOTS-CLÉS

Quelle est l'activité de votre entreprise ?

- Nous sommes fabricant / grossiste / détaillant.
- Nous vendons en gros / au détail.
- Nous vendons par VPC (vente par correspondance).
- Nous faisons du commerce en ligne.



La grande distribution

En 2008, les Français ont fait 67 % de leurs courses alimentaires dans les hypermarchés et supermarchés : des commerces de grande taille (jusqu'à 25 000 m² !), qui proposent des marchandises très variées : produits alimentaires, vêtements, meubles, appareils électroménagers... Ces dernières années, ce sont les magasins maxidiscounte qui se sont le plus développés sur le territoire français. Aujourd'hui, les grandes enseignes françaises sont présentes à l'étranger : en Italie, en Espagne et au Portugal, en Pologne et en Russie, même au Brésil, en Chine et à Dubaï !



Schéma de distribution

LE FABRICANT

- fabrique un produit.
- vend directement le produit au grossiste ou au détaillant.
- vend directement le produit au consommateur, par vente directe ou par VPC (vente par correspondance) ou en ligne.

LE GROSSISTE

- achète le produit au fabricant.
- revend le produit au détaillant (vente en gros).

LE DÉTAILLANT

- s'occupe d'un point de vente : magasin ou hypermarché.
- vend le produit au consommateur (vente au détail).

LE CONSOMMATEUR

- achète !

3 Écrivez !

Lisez le schéma de distribution de la page 14 et corrigez ces phrases.

1. Le détaillant vend des produits au grossiste. _____
2. Un fabricant ne peut pas vendre ses produits en ligne. _____
3. Le grossiste vend les produits directement au consommateur. _____
4. Le fabricant s'occupe de la vente au détail. _____
5. Le détaillant fabrique un produit. _____
6. La vente au détail, c'est quand le consommateur achète par courrier ou par téléphone. _____

4 Écoutez ! CD 1 / piste 11

a Raco est un fabricant de chaises. Odile Van Deck, commerciale chez Raco, recherche un nouveau grossiste. Comment s'appellent les deux grossistes qu'elle contacte ?

- Furet et Compagnie Legrand Meubles Leblanc Faure et Compagnie

b Plus tard, Odile Van Deck parle à son directeur commercial. À votre avis, que dit-elle ?

- Je vais envoyer notre catalogue à deux grossistes : les Meubles Leblanc et Faure et Compagnie. Ils sont tous les deux intéressants.
- Le grossiste Faure et Compagnie est plus intéressant parce qu'il vend du mobilier de bureau.
- Le grossiste Meubles Leblanc est plus intéressant parce qu'il vend des produits haut de gamme.

5 Simulation

Une/e épicier/-ière contacte un/e grossiste.

Personne A → Dossier A3 p. 130

Personne B → Dossier B3 p. 136

6 Écrivez !

Regardez la page d'accueil de ce site Internet. Présentez l'entreprise : quel est son nom ? Est-ce un fabricant ? Un vendeur ? Quels sont ses produits ? L'entreprise fait-elle de la vente au détail ou en gros ?



Exporter des tissus français

CONTEXTE

La société Décodart, une entreprise française qui produit du linge de maison haut de gamme et des tissus d'ameublement de luxe, désire vendre ses produits à l'étranger. Pour optimiser ses chances, Décodart a décidé de tenir compte des différences culturelles, des traditions et goûts des pays ciblés.

Vous êtes les commerciaux de la société Décodart. Vous allez tenir une réunion stratégique pour décider quels produits vous allez exporter et dans quels pays.

1 En groupes. Choisissez un pays pour lequel vous voulez devenir « expert » : Égypte, États-Unis, Italie, Japon, Thaïlande, ou votre propre pays.

2 Des consultants interculturels fournissent à chaque groupe de commerciaux des informations sur les différents pays. Lisez la fiche de votre pays et surlignez ses particularités. Si vous travaillez sur votre propre pays, remplissez la fiche selon le même modèle. Vous êtes maintenant des commerciaux « experts ».

L'Italie

L'Italie, avec sa culture antique, cultive un goût très classique pour les matières (soie, velours) ainsi que pour les couleurs (rouge, doré).

On observe également un goût proche du style provençal dans le sud du pays. Les couleurs sont chaudes, le style est plus sobre.

La Thaïlande

En Thaïlande la couleur jaune est sacrée, elle représente la maison royale. On la porte pour honorer le roi. Elle est omniprésente. Le rose symbolise le désir de protection. Les Thaïlandais aiment l'élégance et la beauté, donc la soie et le lin sont synonymes de raffinement et de légèreté.

Les États-Unis

Les États-Unis sont un pays moderne, où l'innovation et le sens pratique dominant : formes classiques, couleurs vives. Mais depuis quelques années, on observe un retour aux gammes traditionnelles (styles français et italien, couleurs plus claires). Le rouge reste associé à la violence, et le noir à la mort.

L'Égypte

L'Égypte aime le vert, la couleur qui, dans la religion musulmane, signifie le bonheur et la protection.

Dans ce pays où le soleil brille toute l'année, on aime aussi les couleurs chaudes comme l'orange. Les Égyptiens, marqués par leurs traditions, aiment le confort, tout ce qui brille, qui est magique.

Aujourd'hui, ils apprécient également la modernité, les formes plus neutres.

Le Japon

Le Japon est un pays de contrastes entre tradition et modernité. Les Japonais adorent la nature : le marron, symbole de la terre, et le rouge cerisier. Les couleurs claires et pastel inspirent la modernité, l'avenir et le calme.

Dans son appartement, il faut réussir à réunir de façon subtile le ciel et la terre !

Attention, le blanc est la couleur du deuil.

Votre pays :

3 En fonction du catalogue, chaque groupe de commerciaux experts analyse les aspects positifs et les aspects négatifs de chaque tissu pour « son » pays.

Decodart

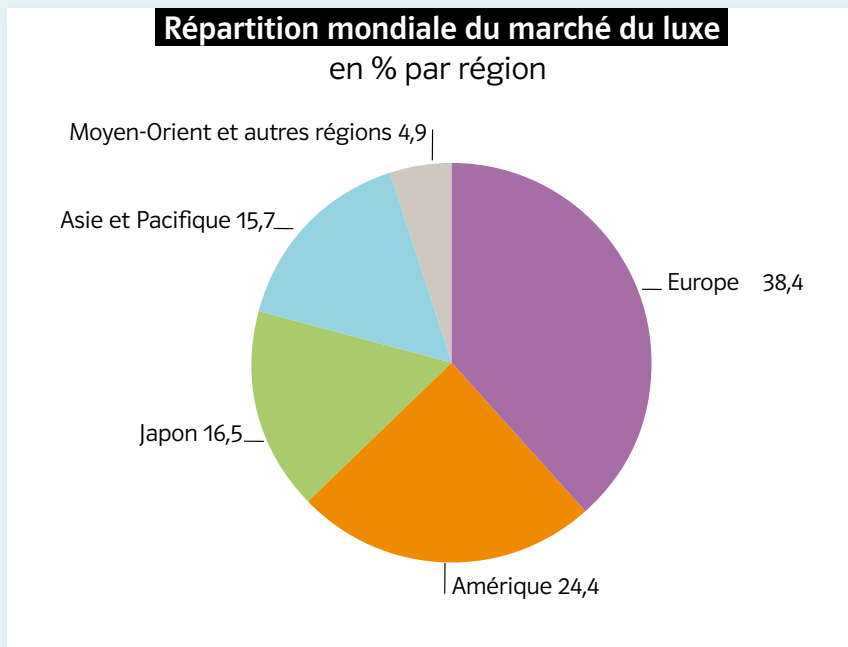
Catalogue printemps-été

	<p>Réf. : 126 Satin 100 % polyester</p>		<p>Réf. : 209 100 % lin</p>
	<p>Réf. : 836 Velours 80 % coton, 20 % polyester</p>		<p>Réf. : 750 100 % soie</p>
	<p>Réf. : 615 100 % soie</p>		<p>Réf. : 578 100 % coton</p>

Nos tissus sont disponibles en deux largeurs : 140 cm (largeur standard) et 280 cm pour l'ameublement.
 Pour plus d'informations : www.tissus-decodart.com

4 Chaque groupe présente ses résultats aux autres commerciaux. Attention, ils ne connaissent pas les particularités de votre pays...

5 En fonction des présentations et du graphique ci-contre, décidez ensemble des deux pays dans lesquels les produits Decodart ont les meilleures chances, et avec quels tissus.




Évaluation


- Dans un courriel à une personne que vous ne connaissez pas, vous écrivez :
 - Chère Irène,
 - Salut Irène !
 - Madame,
 - Bonjour madame,
- « Madame, pour nous présenter vos produits, venez ... au salon Interdéco ! »
 - nous résister
 - nous assister
 - nous rencontrer
 - participer
- Quelle formule peut-on employer à la fin d'un courriel ?
 - Bonne journée !
 - Salut !
 - Au revoir !
 - Adieu !
- Pour vous présenter, vous dites :
 - Je m'introduis...
 - Je vous présente...
 - Je suis...
 - C'est moi !
- On vous présente quelqu'un. Vous répondez :
 - C'est cool !
 - Salut !
 - Enchanté/e !
 - On y va !
- Un chef de projet doit pouvoir :
 - dessiner un plan.
 - planifier un projet.
 - vendre un produit.
 - connaître les données techniques.
- Vous présentez un produit de votre entreprise. Vous dites :
 - C'est une modèle légère.
 - C'est un modèle pratique.
 - C'est un détaillant.
 - C'est mon choix.
- Un grossiste ... un produit.
 - exerce
 - fabrique
 - forme
 - vend

Prononciation


Les sons [p] - [b], [f] - [v], [d] - [t] et [k] - [g]

1 Écoutez puis répétez les phrases suivantes.  CD 1 / piste 12

- Bonjour, je me présente, je m'appelle Barbara Parisot.
- Bonjour Paul, je vous présente Patrick Bassebord.
- Je visite la ville de Valenciennes puis je vais au restaurant avec les vendeurs.
- Tu ne dis rien du tout ?
- Je bois du vin blanc.

2 Écoutez puis complétez avec k, c ou g.  CD 1 / piste 13

Le directeur __énéral et l'in__énieur __ommercial __ommandent le baga__e Design, car il est lé__er et d'un joli vert ka__i !

3 Entourez le mot que vous entendez.  CD 1 / piste 14

- | | | |
|--------------------|------------------|------------------|
| 1. vrai / frais | 3. refus / revue | 5. beurre / peur |
| 2. vendre / fendre | 4. actif /active | 6. port / bord |