



# Créer une entreprise

par Carlos Vadillo

Faculté de Sciences Économiques, Université de Burgos, Espagne



## Objectifs

- **Linguistiques :**  
très divers, mais surtout lexicaux.
- **Notionnels :**  
connaître les différentes étapes de la création d'une entreprise.
- **Culturels :**  
découvrir les particularités de l'entreprise française (juridiques, administratives, etc.), savoir rechercher des informations dans les médias (presse, radio, Internet, etc.), connaître l'importance économique de différentes villes et régions françaises, découvrir le marché immobilier, etc.
- **Communicatifs :**  
favoriser la réflexion et la créativité, savoir exprimer ses idées et respecter celles des autres, avoir la capacité de s'identifier à un projet commun et s'habituer au travail en équipe.

## Public

Niveau de langue intermédiaire/avancé. Il est souhaitable que les apprenants aient des connaissances globales en français des affaires.

## Matériel

- **Documents écrits :**  
articles de presse et extraits de manuels, documents publicitaires et touristiques, etc.
- **Documents oraux :**  
enregistrements extraits de manuels, publicité à la radio.
- **Documents électroniques :**  
recherche de nombreuses informations sur Internet.
- **Caméra vidéo :**  
nécessaire pour la dernière activité proposée.

## INTRODUCTION

*Ce dossier s'inspire des techniques de simulation globale et c'est le résultat de plusieurs expériences de ce type que j'ai menées avec mes étudiants. La démarche proposée n'est qu'un schéma de base qui peut - et doit être harmonisé et enrichi au fur et à mesure que la simulation avance. Le professeur peut, bien sûr, introduire d'autres éléments notionnels ou proposer des activités complémentaires en fonction du temps disponible et du programme éducatif <sup>1</sup>.*

*En fait, toute simulation ressemble à un voyage dont on connaît le point de départ mais pas très bien la destination. On peut découvrir des villes inconnues dans lesquelles on avait prévu une courte escale mais où l'on reste, finalement, quelques semaines et, au contraire, on peut être déçu par des endroits où l'on ne restera que quelques instants. Comme dans tout vrai voyage, le plaisir vient de la liberté ressentie par le voyageur. Dans tous les cas, ce qui importe vraiment c'est le désir de continuer et de faire de nouvelles découvertes.*

*Notre voyage à nous va nous mener à la création d'une entreprise.  
Alors...qu'attendez-vous pour larguer les amarres ?*

## 1- ÊTES-VOUS PRÊTS POUR ENTREPRENDRE ?

Créer une entreprise, c'est sans doute un projet passionnant qui peut vous procurer d'énormes satisfactions mais qui requiert aussi beaucoup d'investissement personnel. La motivation et l'envie de créer sont sans doute indispensables pour mettre un projet en marche. Il faut compter aussi sur une bonne idée de création et avoir des connaissances techniques et des compétences professionnelles, mais devenir un bon entrepreneur exige en même temps des qualités personnelles et des capacités relationnelles.

### ACTIVITÉ 1

**Avez-vous la personnalité nécessaire pour réussir ? Pour le découvrir ce test vous sera d'utilité.**

- Répondez individuellement aux questions.
- Comparez vos réponses avec celles des autres membres du groupe et discutez-en. Quelles en seraient, d'après vous, les réponses qui feraient de vous un « bon patron » ?
- Vérifiez les résultats du test dans le corrigé (p. 25).  
Finalement, quelles sont les qualités que doit avoir un bon patron ?

### Feriez-vous un bon patron ?

#### 1. Lorsqu'on parle de vous, dit-on :

- que vous préférez être seul(e) et que vous êtes plutôt réservé(e).
- que vous avez le sens du contact mais que vous avez parfois du mal à vous faire comprendre.
- que vous vous sentez à l'aise en public et que vous êtes écouté(e) quand vous parlez.

#### 2. En général, vos amis ou vos collègues :

- vous demandent rarement votre avis.
- apprécient la précision de vos jugements.
- vous consultent systématiquement avant chaque décision.

#### 3. Vous vous trouvez face à une difficulté passagère :

- Pas de panique ! Les problèmes ont toujours tendance à se résoudre d'eux-mêmes.
- Vous prenez une décision immédiate, car vous ne supportez pas de rester dans l'incertitude.
- Vous prenez conseil et vous ne tardez pas à décider d'une conduite à tenir.



1. Tous les mots ou groupes de mots qui dans le corps du texte de ce dossier apparaîtront en caractère gras indiquent qu'il s'agit de démarches qui peuvent donner lieu à de nombreuses activités créatives que nous ne pouvons pas développer ici faute de place. Nous sommes sûr que le professeur découvrira par lui-même toutes les possibilités pédagogiques que ces démarches entraînent.



#### 4. Que pensez-vous de l'organisation ?

- A. À quoi bon faire un planning ? L'imprévu arrive toujours.
- B. Vous faites confiance à votre assistant(e) ou à un(e) collègue pour vous rappeler vos rendez-vous.
- C. Votre agenda est systématiquement mis à jour chaque matin.

#### 5. Vous attaquez votre journée :

- A. en passant des coups de fil pour organiser votre dîner ou votre sortie du soir.
- B. en vous débarrassant des choses secondaires pour vous libérer l'esprit.
- C. en profitant de votre énergie matinale pour aller à l'essentiel dans votre travail.

#### 6. Vous êtes invité(e) à une soirée par un(e) ami(e) :

- A. Vous demandez à votre ami(e) de vous présenter lui(elle)- même les gens qu'il (elle) connaît.
- B. Vous faites connaissance avec le reste des invités en faisant le clown. C'est plus convivial.
- C. Vous vous présentez individuellement à chacun des invités en expliquant ce que vous faites.

#### 7. Le matin, pour vous mettre en forme :

- A. vous lisez votre horoscope
- B. vous pratiquez la pensée positive en vous persuadant que la chance sera au rendez-vous.
- C. vous vous levez une heure plus tôt que tout le monde pour aller travailler car vous estimez que la chance se mérite.

#### 8. Vous commettez une erreur :

- A. Vous cherchez qui d'autre a pu vous entraîner à la commettre.
- B. Vous ne décolérez pas contre vous-même.
- C. Vous appréciez les gens qui vous la font remarquer et vous en discutez avec eux.

#### 9. L'argent, à quoi ça sert :

- A. Cela n'a aucune importance. D'ailleurs, vous ne faites jamais vos comptes.
- B. C'est important pour vous, car vous appréciez de changer souvent de voiture.
- C. Cela sert, avant tout, à faire fonctionner votre entreprise.

#### 10. Un(e) ami(e) vous sollicite pour un conseil :

- A. Vous avez pour habitude de ne pas vous mêler de problèmes que vous maîtrisez mal. Aussi vous l'orientez vers une personne qui connaît le sujet en question.
- B. Vous l'aidez et vous le faites savoir autour de vous.
- C. Vous lui prêtez main-forte sans hésiter, après vous être renseigné(e) sur son activité.

#### 11. Au cours de vos précédents emplois :

- A. vous n'accordiez que peu d'importance à ce que les autres pensaient en général.
- B. vos actions avaient souvent tendance à provoquer autour de vous des réactions intenses et passionnées.
- C. vous aviez le don d'influencer la vie de ceux qui vous entouraient et vous le faisiez avec un certain succès.

#### 12. Lors d'une randonnée, vous vous trouvez face à un passage périlleux :

- A. Face au danger, pas de risque inutile : vous contournez l'obstacle.
- B. Pas de sport sans risque : vous passez, coûte que coûte.
- C. Le danger vous stimule, à condition de ne pas faire courir de risques aux gens qui vous accompagnent.



Comptabilisez le nombre de réponses A, B, C et reportez-vous au corrigé (p. 25)

Source : [http://www.ance.asso.fr/A\\_CREER/TEST1.html](http://www.ance.asso.fr/A_CREER/TEST1.html)

## 2. TROUVER UNE IDÉE

*Le test a-t-il été favorable ? Bien sûr ! De toutes façons, si vous ne répondez pas au profil du bon créateur, ne vous inquiétez pas. N'oubliez pas que vous faites partie d'une équipe et que vos idées et vos capacités personnelles seront nécessaires à un moment donné. Dans un projet commun il faut des décideurs, mais il faut aussi analyser avec soin toutes les décisions à prendre. Le goût du risque peut déclencher un projet, mais on a besoin également de réflexion et de sérénité. Vous allez donc créer une entreprise, mais... avez-vous une idée ?*

*Vous avez peut-être une idée précise, mais si ce n'est pas le cas ne vous inquiétez pas. Vous avez, en principe deux possibilités :*

### → A. Créer avec les idées des autres

Il n'est pas forcément nécessaire d'avoir une idée originale pour lancer un projet brillant de création : recourir aux idées des autres permet également de réussir. En fait, quand on crée une entreprise pour développer une activité déjà proposée, le risque pris n'est fonction que de la bonne évaluation du marché potentiel et de ses propres compétences pour marquer des points face à la concurrence



### ACTIVITÉ 2

**Pensez aux biens que vous achetez ou aux services proposés par les prestataires de votre ville ou de votre pays. En êtes-vous toujours satisfaits ? Confectionnez une liste des modifications que vous feriez pour améliorer ces produits ou ces services. Faites ensuite une mise en commun et vérifiez s'il y a des coïncidences dans le groupe.**

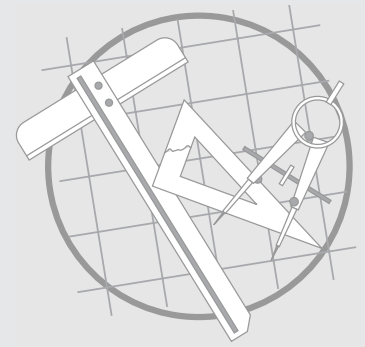
### ACTIVITÉ 3

**Vous avez sans doute voyagé dans d'autres villes ou dans d'autres pays. Dites quels sont les produits ou les services nouveaux que vous avez découverts et qui n'existent pas chez vous. Pensez-vous qu'il y aurait un marché potentiel pour ce produit ou ce service dans votre ville/pays**

### → B. Créer avec vos propres idées

Vous ne voulez pas créer une entreprise avec les idées des autres ? Alors, vous avez deux possibilités :

- **Une application nouvelle :** créer une entreprise à partir d'une application nouvelle consiste à utiliser une technique, un savoir-faire, un produit connu en le transposant dans une autre activité, dans un nouveau contexte ou sur un marché différent. Par exemple, la livraison à domicile de pizzas, aujourd'hui très à la mode, ne consiste en fait qu'à adopter un nouveau canal de distribution auquel on n'avait pas pensé.
- **L'innovation pure :** elle relève d'un exercice plus ardu. Créer un nouveau produit, généralement à fort contenu technologique, entraîne des besoins importants de capitaux pour passer à la phase préindustrielle, pour réaliser une étude de marché nécessairement approfondie et pour attendre la réponse du marché.



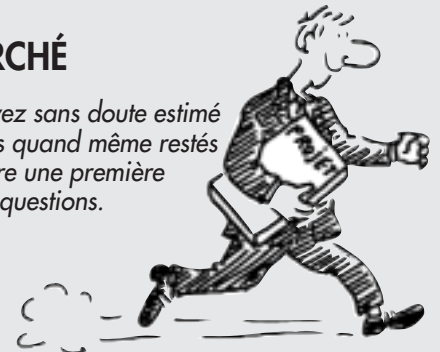
## ACTIVITÉ 4

Vous n'avez pas encore d'idées ? Nous vous en proposons ici quelques-unes que vous pourriez considérer. Après avoir évalué chaque idée, complétez le tableau.

L'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE	ORDRE DE PRÉFÉRENCE	POSSIBILITÉS DE RÉUSSITE	PROBABILITÉS D'ÉCHEC
Organisation de fêtes à domicile			
Restaurant de produits gastronomiques de votre pays			
Livraison de cassettes vidéo à domicile			
Club de rencontre pour de jeunes célibataires			
Livraison à domicile de nourriture animale			

## 3. CONCRÉTISER LE PROJET : L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Voilà. Vous avez déjà choisi le produit ou le service que vous allez vendre. Vous avez sans doute estimé les risques et vous avez envisagé les possibilités de réussite de votre projet. Vous êtes quand même restés réalistes et vous savez que vos ressources financières sont limitées. Mais pour faire une première évaluation de votre projet, il vous faut répondre sans hésitation à quelques questions.



## ACTIVITÉ 5

Pour mieux vous aider à synthétiser votre projet, complétez le tableau suivant.

<b>Quoi et pourquoi ?</b>	<b>Qu'est-ce que l'on va vendre ?</b> (Pourquoi cela précisément et pas autre chose ? Comment être sûr de ce que l'on avance ?) Pas d'affirmation sans justification !	
<b>A qui ?</b>	<b>Quels clients ?</b> (Pourquoi ceux-là ? Qu'est-ce qui permet concrètement d'affirmer cela ?)	
<b>Comment ?</b>	<b>Quel mode de fonctionnement et de vente ?</b> (Pourquoi de cette façon et pas d'une autre ? Qu'est-ce qui permet de justifier cela ?)	
<b>Combien ?</b>	<b>Quel niveau prévisionnel de ventes ?</b> Qu'est-ce qui permet d'avancer un tel chiffre d'affaires prévisionnel ? Qu'est-ce qui permet de prouver qu'il est réaliste et sera atteint ?	

Maintenant votre projet se concrétise, mais avant de continuer il vous faut encore de nombreuses informations pour vérifier la justesse de votre choix. Vous devrez procéder à une **étude de marché** préalable avec les objectifs suivants :

- **définir** avec précision le produit (ou gamme de produits) ou le service proposé (prestations),
- **vérifier** que les clients escomptés existent réellement (qu'il y a des besoins identifiés à satisfaire, qu'actuellement ces besoins ne sont pas bien satisfaits, que ces futurs clients sont suffisamment nombreux, que l'on peut les atteindre sans difficulté et qu'ils ont un pouvoir d'achat suffisant),
- **mesurer** les potentialités de cette demande (futurs clients) en hypothèse de chiffre d'affaires tant en montant qu'en délai de réalisation,
- **choisir** les moyens les plus performants pour réaliser le chiffre d'affaires : mode de vente, techniques commerciales appropriées, communication, distribution.

Pour avoir toutes ces informations, vous pouvez **accéder à des statistiques** de différents organismes (INSEE, CECOD, CREDOC, etc.), mais vous devez surtout élaborer une enquête que vous réaliserez vous-mêmes.

## ACTIVITÉ 6

*En fonction des objectifs de l'étude de marché, faites une liste de toutes les questions susceptibles de vous fournir des informations pour la viabilité de votre projet, puis faites une mise en commun en retenant toutes les questions que vous considérez convenables et rédigez un questionnaire en essayant d'établir un ordre logique dans les questions.*

*Ensuite, individuellement ou par groupe de deux, vous allez poser les questions de cette enquête à un certain nombre de personnes de votre entourage. Une fois les enquêtes réalisées, vous ferez une nouvelle mise en commun pour tirer les conclusions définitives en fonction des réponses obtenues.<sup>2</sup>*

## 4. OÙ S'IMPLANTER ?

*L'étude de marché que vous avez réalisée vous a permis de découvrir que votre projet est réellement viable. Vous savez maintenant quoi vendre, quels sont vos clients potentiels, comment commercialiser votre produit et quel est votre chiffre d'affaires prévisionnel. Il s'agit maintenant de trouver le lieu d'implantation idéal pour votre entreprise.*

*Avez-vous besoin de certaines matières premières pour la fabrication de votre produit ? La région dans laquelle vous voulez vous installer, possède-t-elle les infrastructures nécessaires pour la commercialisation ? Quel est l'âge et la classe sociale de votre clientèle-cible ? Autant de questions que vous devez vous poser avant de prendre une décision.*

## ACTIVITÉ 7

*Voici une série de facteurs dont vous devez tenir compte à l'heure de vous installer. Mesurez l'importance de tous ces paramètres dans votre projet et, après discussion, rédigez un texte résumant les caractéristiques idéales de votre lieu d'implantation.*

<b>Âge moyen de la population</b>	
<b>animation urbaine</b>	<b>présence ou absence de certaines matières premières</b>
<b>industrie</b>	<b>environnement culturel</b>
<b>nombre d'habitants</b>	<b>niveau des salaires des habitants</b>
<b>situation géographique</b>	<b>infrastructures</b>
<b>subventions régionales ou locales</b>	<b>climat</b>
<b>vie universitaire</b>	<b>aides à la création</b>
<b>services</b>	<b>taux de chômage</b>
<b>avantages fiscaux</b>	<b>prix de location ou vente d'un local</b>
<b>existence d'une main-d'œuvre qualifiée</b>	

## ACTIVITÉ 8

*A l'aide de la documentation fournie par votre professeur<sup>3</sup> et des informations que vous avez recherchées sur Internet, vous allez former des groupes (un groupe pour chaque région de France) et vous allez analyser et synthétiser les informations les plus importantes de la zone géographique qui vous a été attribuée. Puis, chaque groupe va défendre son choix pendant quelques minutes dans une séance qui se terminera par un vote et finalement par le choix d'une région et d'une ville pour implanter l'entreprise. On ne pourra pas voter pour sa propre région.*



## 5. TROUVER UN LOCAL

Aimez-vous la ville que vous avez choisie ? Bien sûr ! Mais maintenant vous devez trouver un emplacement pour votre local. Le prix, la surface et la situation sont très importants, mais sans doute la première question que vous devez vous poser c'est : acheter ou louer ?

### ACTIVITÉ 9

Vous êtes-vous déjà décidés ? Eh bien, vous avez ci-dessous quelques locaux à louer dans la ville de Bordeaux<sup>4</sup>. Examinez ces annonces et puis remplissez le tableau suivant.



PESSAC	CENTRE VILLE	LA BASTIDE	CENTRE COMMERCIAL	ARISTIDE BRIAND
Av. Jean Jaurès, 150 m aménagés pour commerce, quartier universitaire, 9000 FF, Tél. 05 51 08 00 91	Place Gambetta, 80 m prix intéressant, Tél. 05 58 11 49 88	180 m, complètement aménagé pour tout type d'affaires, 7500FF, Tél. 05 55 71 99 17	Cité du Grand Parc, excellent local, 120 m, à louer d'urgence, prix intéressant, Tél. 05 54 12 37 24	Local aménagé pour papeterie-librairie, 100 m, 10500FF Tél. 05 58 14 16 12

	Prix	Superficie	Services	Avantages	Inconvénients
<b>Annonce 1</b>					
<b>Annonce 2</b>					
<b>Annonce 3</b>					
<b>Annonce 4</b>					
<b>Annonce 5</b>					

### ACTIVITÉ 10: JEU DE ROLE

Vous avez déjà sélectionné le local qui vous convient. Vous contactez le propriétaire et vous prenez rendez-vous avec lui pour négocier les conditions de location (ou d'achat).

## 6. ÉLABORER UN BUDGET PRÉVISIONNEL

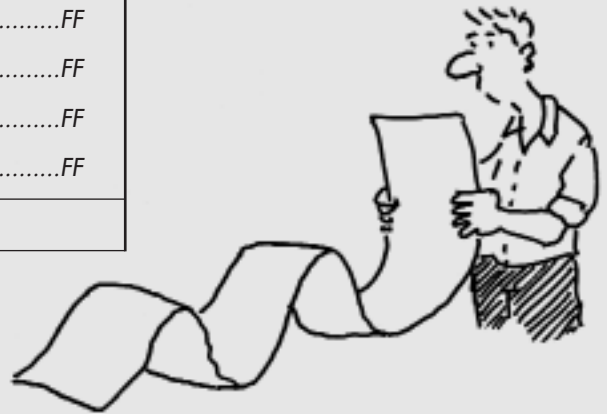
Vous avez déjà eu un entretien avec le propriétaire du local qui vous intéresse et vous pensez que vous pouvez l'obtenir à un prix raisonnable. Mais, même si le prix du local est très important dans l'estimation du coût de votre projet, ce n'est pas la seule dépense que vous devez prévoir pour le démarrage de votre entreprise. C'est le moment d'élaborer un budget prévisionnel et de tenir compte de toutes les dépenses que votre projet va entraîner.

2. Il est évident que, s'agissant dans la plupart des cas d'étudiants non francophones, les apprenants devront poser les questions dans leur langue maternelle. Cela entraîne, bien sûr, un petit décalage avec le réel. Lors de la mise en commun finale, ils devront néanmoins fournir en français les réponses obtenues.  
 3. On doit prévoir cette activité à l'avance pour se procurer la documentation nécessaire auprès d'organismes tels que les Conseils Régionaux, les Offices de Tourisme ou les Chambres de Commerce.  
 4. Nous avons proposé ici des annonces de la ville de Bordeaux. Il est évident que le professeur devra travailler avec des annonces de la ville choisie par les étudiants tirées de la presse locale ou d'Internet. Les exemples fournis sont des locaux à louer parce que c'est généralement la solution préférée des étudiants. Il serait très utile aussi d'utiliser un plan de la ville en question, que l'on peut obtenir auprès de l'Office de Tourisme concerné.

## ACTIVITÉ 11

Faites une liste de toutes les dépenses que vous prévoyez au cours de la première année de vie de votre entreprise. Puis, faites un tableau comportant trois colonnes : dans la colonne de gauche inscrivez les rubriques proposées, dans celle du centre les éléments correspondant à chaque rubrique, dans celle de droite inscrivez les sommes estimées. Voici la première rubrique. À vous de continuer.

<b>Local</b> <b>(dépenses</b> <b>annuelles)</b>	Loyer	.....FF
	Impôts	.....FF
	Chauffage	.....FF
	Électricité	.....FF
<b>etc.</b>		



## 7. OBTENIR UN PRÊT

Ça y est ! Maintenant vous avez déjà fait une estimation qui peut vous permettre de prévoir le coût total de la mise en marche de votre entreprise. Évidemment cela représente beaucoup d'argent et même si **vos familles peuvent vous aider**, il vous en faut encore pour que votre projet devienne réalité. Vous vous êtes sans doute renseignés sur les possibilités **de subventions et d'aides à la création** fournies par les différentes administrations, mais ce n'est pas encore suffisant.

Vous devez faire appel à la banque pour assurer le financement de votre entreprise. Un des facteurs essentiels de réussite dans la négociation avec la banque est, bien sûr, d'avoir un excellent dossier, pas trop long (les banquiers sont des gens pressés !) mais clair et précis. Le créateur doit connaître son dossier sur le bout des doigts et maîtriser tous les concepts y figurant. Il doit préparer concrètement sa négociation, c'est-à-dire réfléchir et mettre noir sur blanc comment il serait bon que se déroule l'entretien, les arguments forts à avancer, les réponses données aux objections qui lui seront formulées, etc.

## ACTIVITÉ 12: JEU DE ROLE

Après vous être renseignés sur les conditions offertes par plusieurs banques, vous contactez le directeur d'une agence bancaire et vous prenez rendez-vous. Ensuite, vous simulez un entretien avec lui pour négocier un crédit. Bonne chance !

## 8. ACCOMPLIR DES FORMALITÉS

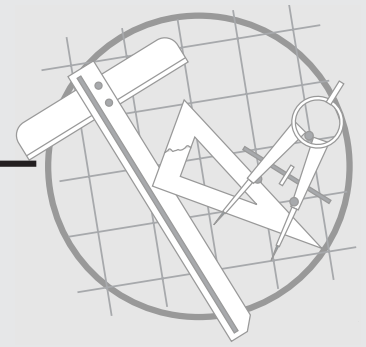
La négociation a été difficile mais vous pouvez disposer enfin de l'argent nécessaire pour démarrer votre entreprise. Mais, en fait, elle s'appelle comment ? Quelle en est sa raison sociale ? Mais oui, il vous faut un nom !

## ACTIVITÉ 13

Chacun de vous doit penser à un nom et dessiner un logotype pour l'entreprise. Une fois que vous aurez présenté vos propositions, vous discuterez pour savoir lesquelles sont les meilleures et vous choisirez votre nom et votre logo.

Vous avez déjà un nom et vous pouvez donc à partir de maintenant choisir la structure juridique de votre entreprise et accomplir plusieurs formalités nécessaires pour le démarrage. Lesquelles ?





## ACTIVITÉ 14

Dans la conversation suivante vous découvrirez quelles sont les principales formalités à accomplir en France pour la création d'une entreprise. Écoutez<sup>5</sup> ou lisez ce dialogue et puis établissez quelles sont les différentes étapes chronologiques en les comparant avec celles de votre pays.

Ursula, une jeune Allemande, souhaite s'établir en France. Elle rencontre Robert, un ami français, qui vient de se mettre à son compte.

→ Écoutez (ou lisez) le dialogue entre Ursula et Robert.

**Ursula:** Salut, Robert. Alors, dis-moi, comment vont les affaires ?

**Robert:** Tiens, bonjour, Ursula. Pas mal. Tu sais, ça fait un an que je suis installé. Au début, ça a été un peu difficile. Mais maintenant je suis content. Je viens même d'embaucher un vendeur. Et toi, que deviens-tu ?

**U.:** Je viens de terminer une école de commerce et comme j'ai hérité d'un peu d'argent, je voudrais bien ouvrir une petite boutique de spécialités gastronomiques de mon pays.

**R.:** Voilà une excellente idée. Mais pour se mettre à son compte, les formalités sont un peu compliquées.

**U.:** Justement, je compte sur toi pour m'aider.

**R.:** Pour commencer, tu peux t'adresser au Centre de formalités des entreprises. Là, on s'occupera de te faire immatriculer au Registre du Commerce.

**U.:** Qu'est-ce que ça veut dire, immatriculer ?

**R.:** Tu recevras un numéro qui devra figurer sur tous tes documents commerciaux : tes commandes, tes factures et même tes lettres commerciales.

**U.:** D'accord. Et après ça ?

**R.:** Dès que tu seras inscrite, il faudra constituer un dossier pour obtenir une ligne téléphonique et te faire ouvrir un compte à la poste ou à la banque.

**U.:** Bon, je vois. Et après toutes ces formalités je pourrai ouvrir mon commerce ?

**R.:** Oui. Mais si tu préfères, tu peux aussi créer une société.

**U.:** Quel est l'intérêt ?

**R.:** Le statut fiscal et social est parfois plus avantageux.

**U.:** Ça m'intéresse. Qu'est-ce que je dois faire ?

**R.:** Dès la création de ton commerce tu dois rédiger les statuts de ta société ; c'est un texte qui indique comment est constituée ton entreprise et comment elle fonctionne. Ensuite, tu auras 8 jours après ton inscription au Registre du Commerce pour les faire publier dans un bulletin d'annonces légales.

**U.:** C'est bien compliqué ! Mais pourquoi tout ça ?

**R.:** Pour permettre au public d'être informé de la création de ton entreprise.

**U.:** Je te remercie de tes conseils, Robert. Je te tiendrai au courant de mes démarches.

**R.:** Bon courage, Ursula, et à bientôt !

Source : Le français de l'entreprise, (Unité V, "Entreprendre"), Clé Internationale, 1990

## 9. FAIRE CONNAÎTRE SON ENTREPRISE

Ça y est ? Cela a été dur, mais vous avez enfin fait toutes les démarches administratives.

Maintenant... au travail ! Vous devez vous mettre d'accord pour **aménager et décorer votre local** en tenant compte de tous les équipements indispensables (machines, meubles, etc.) pour mettre en marche votre activité. Vous devrez aussi **contacter (par lettre, téléphone, etc.) plusieurs fournisseurs** pour vous procurer ces équipements.

Mais, en même temps que vous vous occupez de toutes ces démarches, il faut que vous pensiez à faire connaître votre entreprise. Mais oui, personne ne vous connaît ! C'est donc le moment de réfléchir aux actions publicitaires que vous allez entreprendre. Vous savez déjà quelle est votre clientèle-cible, il s'agit donc de décider de la nature des documents à produire et des supports choisis pour vous faire connaître. S'agira-t-il d'une campagne locale, régionale... ?



5- La méthode de laquelle a été extrait ce texte est accompagnée d'une cassette avec l'enregistrement du dialogue proposé.

## ACTIVITÉ 15

En vous inspirant du document suivant, vous allez confectionner individuellement un dépliant faisant la publicité de votre société. Puis, vous présenterez vos propositions à vos camarades et vous déciderez lequel de ces dépliants est le plus approprié pour votre campagne.

VU A LA TÉLÉ



**LE CÉLIBAT SYMPA**  
*Club*  
**ACTUEL**  
1<sup>er</sup> Réseau Multi-Loisirs en France  
**Sports, Soirées, Week-ends**

**Le secret des nouveaux célibataires**

... à découvrir au dos si vous êtes JEUNE, SYMPA et seul(e) actuellement ➡

Ces "nouveaux célibataires" ne sortent **jamais seuls**. Leur secret ?  
Ils ont découvert un Club **sérieux** pour leurs loisirs : **c'est le Club ACTUEL**, premier réseau **professionnel** de Clubs Multi Loisirs : 22 ans d'expérience, 7 Clubs en France, près de 4 000 membres.  
Depuis **12 ans** à Toulouse, ACTUEL sait **respecter votre indépendance** et vous accueillir dans un milieu vivant, sain, amical et bien fréquenté (**admission sélective**). On y est vite "à l'aise" !  
Alors si vous êtes jeune (**20 à 49 ans**), sympa et seul(e) actuellement, profitez-en pour rejoindre les 400 adhérents d'Actuel Toulouse, pour avoir toute l'année votre club de vacances.

**CHOISISSEZ et PARTAGEZ VOS LOISIRS**

**SPORTS DETENTE** : Tennis, Ski, Randonnées, Equitation, Voile, Plongée, VTT, Golf, Rafting, Canyoning, Pêche, Montagne, ... initiation ou pratique, **à votre rythme, pour le plaisir !**

**SOIRÉES** : Restaurant, Discothèque, Spectacle, Bowling, Café-théâtre, Restaurant dansant, Jeux, Pub, Concert, ... la détente **seigneur en tête** amuse, et l'occasion pour tous de **sympathiser !**

**WEEK-ENDS** : des "mini-vacances" multi-activités : sports, nature, tourisme et découverte, détente et fêtes, dans les Pyrénées, dans le Lot, sur la Costa Brava... et toujours l'**ambiance conviviale du Club !**

**VACANCES** : Séjours, Circuits, Stages de sports, Croisières Voile....  
**des moments forts à partager...**

... et tout cela à prix de groupe grâce à votre adhésion au Club (réduite si moins de 26 ans) !

Pour plus d'informations contactez-nous au **05 61 13 99 99** (14 h à 20 h)  
ou postez cette carte à **ACTUEL - 32, rue Alsace Lorraine - 31000 TOULOUSE**  
Internet : **www.actuel.fr**

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Code postal \_\_\_\_\_ Ville \_\_\_\_\_  
Profession \_\_\_\_\_ Age \_\_\_\_\_  
Tél. Personnel \_\_\_\_\_ Tél. Bureau \_\_\_\_\_  
Je suis célibataire  divorcé(e)  séparé(e)  \_\_\_\_\_

SARL SUB-05037 LD 8 96 - Entreprise indépendante - RCS de Toulouse 331710207 - Ne pas jeter sur la voie publique

## ACTIVITÉ 16

Après avoir écouté plusieurs annonces passées à la radio, vous rédigez un petit scénario publicitaire pour votre produit ou votre service et vous l'enregistrez vous-mêmes pour qu'il soit diffusé sur les stations locales de la ville dans laquelle vous avez décidé de vous installer.



## 10. ON PASSE À LA TÉLÉ !

*Votre local a déjà été aménagé et vous commencez à être connus grâce aux actions publicitaires que vous avez menées. Après quelques semaines d'activité, vous recevez à votre siège social la lettre suivante :*

Messieurs,

*Vous connaissez sans doute Vive l'entreprise ! l'émission hebdomadaire de notre télévision locale. Comme vous le savez, dans cette émission nous rencontrons toutes les semaines de jeunes créateurs d'entreprise de notre région qui nous font part de leurs expériences, de leurs difficultés et de leurs espoirs.*

*Or, comme vous commencez à être connus dans la région et que votre projet nous semble intéressant, nous avons le plaisir de vous inviter à notre prochaine émission qui aura lieu le...*

*Si vous acceptez cette invitation, nous vous prions de prendre contact avec nous le plus tôt possible pour bien préparer cette émission.*

*Dans l'attente de votre réponse, nous vous prions d'agréer, Messieurs, l'expression de nos sentiments distingués.*

Vous acceptez, bien sûr ! C'est une chance pour vous de mieux vous faire connaître dans votre ville. Mais, attention ! il faut bien vous préparer. Vous devrez raconter votre expérience de création mais aussi répondre à des questions concernant les perspectives et l'avenir de votre entreprise.

### ACTIVITÉ 17 : JEU DE RÔLE

**Vous simulez l'émission télévisée et l'entretien que vous avez avec l'animateur.**

Le professeur devra disposer d'une caméra-vidéo pour enregistrer cette séance dans laquelle les "créateurs" raconteront leurs expériences. Il peut lui-même jouer le rôle de l'animateur de l'émission et faire appel à un collègue ou un étudiant pour le tournage. Ce travail exige l'aménagement préalable de la salle de classe et il peut très bien clore la simulation. Les étudiants voudront bien sûr regarder le résultat de ce tournage et vous en demanderont des copies. Ce sera un excellent souvenir de cette entreprise qu'ils ont eux-mêmes créée.

## CORRIGÉ DU TEST

**Les réponses A sont majoritaires :** vous êtes en permanence sur vos gardes, aussi bien en situation de travail que dans les relations humaines. D'ailleurs, le sens du contact n'est pas votre fort, ce qui n'est pas de très bon augure pour un futur chef d'entreprise amené à diriger, rencontrer ou démarcher des gens très différents.

Au travail, vous semblez davantage apprécier les directives que les initiatives périlleuses. Et lorsque vous prenez une décision, elle se fonde plutôt sur une intuition que sur une étude détaillée de la situation, ce qui est toutefois le cas de nombreux patrons !

Vous auriez intérêt à cultiver votre esprit d'organisation et de conquête et à développer votre goût du risque. Conservez toutefois votre prudence, elle vous servira à coup sûr.

**Les réponses B sont majoritaires :** vous faites incontestablement partie des fonceurs. Le goût du risque vous

anime. Impulsif, votre forte personnalité ne laisse pas votre entourage indifférent et votre sens du contact guide votre esprit d'entreprise.

Même si vous croyez en votre bonne étoile, ne confondez pas, pour autant, vitesse et précipitation. Ne négligez pas non plus les conseils que l'on peut vous donner... S'il fait prendre des risques inconsidérés à son équipe, un chef d'entreprise court aussi celui d'accroître les tensions.

**Les réponses C sont majoritaires :** Réfléchi, organisé, vous possédez un goût du risque mesuré. Travailleur, vous ne perdez pas de temps. Vous allez directement à l'essentiel et, dans la prise de décision, vous ne tirez pas la couverture à vous.

Vous acceptez la critique sans toutefois être influençable. Ces qualités, essentielles à tout responsable d'équipe, vous serviront certainement dans la conduite de votre projet.

### POUR EN SAVOIR PLUS

- BOMBARDIERI, C., BROCHARD, P., HENRY, J-B., L'entreprise, Hachette, 1996
- CARÉ, J-M., "Qu'est-ce qu'une simulation globale ? in Le Français dans le monde, n° 252, Édicef-Hachette, 1992
- DANILO, M., TAUZIN, B., Le français de l'entreprise, Clé Internationale, 1990
- DEBYSER, F., "Les simulations globales", in Éducation et Pédagogies, n° 10, 1991
- YAICHE, F., Les simulations globales. Mode d'emploi, Hachette, 1996

cvadillo@ubu.es

### QUELQUES SITES WEB

- <http://www.apce.com>
- <http://www.reseau-entreprendre.org>
- <http://www.ccip.fr>
- <http://www.apec.asso.fr>