

A Un entretien exclusif

1 Réalisez la tâche

Mes audios ▶ 42



Vous travaillez comme secrétaire de rédaction. On vous a demandé de relire un article de presse avant sa parution. Cet article a été rédigé à la suite de l'interview d'un chef d'entreprise. L'entretien a été enregistré.



Écoutez l'entretien, prenez des notes puis lisez l'article. Corrigez-le et ajoutez les informations complémentaires qui vous semblent nécessaires.

AIROTEL : le groupe hôtelier est à la traîne¹ de la révolution numérique



Quand Jérôme Guibert est arrivé à la tête² de Airotel, il y a trois ans, le groupe hôtelier était dans une situation économique désespérée. En effet, avec l'apparition de nouvelles chaînes hôtelières concurrentes, les pertes s'étaient accumulées. Depuis, le groupe a renoué avec la croissance et l'action a gagné 0,4 % à la Bourse de Paris.

Malgré ce succès, Airotel doit faire face, comme toute la filière hôtelière, aux puissantes centrales de réservation en ligne, ces dernières constituant une menace, à long terme, pour la rentabilité des hôtels. Le groupe s'en donne les moyens avec un plan d'investissement de 150 millions pour la rénovation de son parc hôtelier ainsi que pour la création d'une application afin de répondre aux besoins d'informations de clients de plus en plus exigeants. Par ailleurs, pour accélérer les ventes, Airotel va créer un site de réservation pour l'hôtellerie dite « économique » située dans des pays ciblés et mettre en place de nouveaux services afin de fidéliser

une clientèle de plus en plus instable. Airotel a également pour objectif de défendre sa place sur Internet en s'alliant avec des acteurs du numérique pour créer une plateforme de réservation commune. En effet, ses dirigeants considèrent ces derniers comme des adversaires incontournables. D'autre part, comme la France ne représente qu'environ un quart du chiffre d'affaires du groupe, la direction a choisi de diversifier ses activités vers les pays émergents. Aujourd'hui, la moitié des nouvelles ouvertures d'hôtels ont lieu en Amérique du sud. Ce sont les hôtels dits « haut de gamme » qui ont le vent en poupe³.

**L'action a gagné
0,4 % à la Bourse
de Paris**

1. Avoir du retard
2. Prendre la direction de...
3. Avoir du succès

2 Retenez

Pour indiquer un succès d'entreprise / économique :

Depuis, le groupe a **renoué avec la croissance** et **l'action a gagné** 0,4 % à la Bourse de Paris. Ce sont les hôtels dits « haut de gamme » qui **ont le vent en poupe**. Aujourd'hui, **tout semble aller pour le mieux**. Ces plateformes de réservation sur Internet **ont beaucoup de succès**.

Pour indiquer des objectifs commerciaux :

De nouveaux services **afin de fidéliser une clientèle** de plus en plus instable...
Une application **afin de répondre aux besoins d'informations des clients**...
Pour doper nos ventes, nous allons améliorer nos programmes de fidélisation.

Pour décrire une situation préoccupante :

Le groupe hôtelier **est à la traîne**.
Les centrales **constituent une menace**, à long terme, pour la rentabilité des hôtels.
Votre point faible semble tout de même être Internet. Airotel **a pris du retard** dans ce domaine. C'est **une perte de maîtrise de** notre clientèle.



Pour faire part de projets de développement :

Le groupe **s'en donne les moyens** avec un plan d'investissement.

Airotel **va créer** un site de réservation et **mettre en place** de nouveaux services.

Airotel a également pour objectif de **défendre sa place sur** Internet.

La direction a choisi de **diversifier ses activités**.

Il nous faut désormais **conduire un projet sur le long terme**.

Nous voulons en effet **nous positionner sur les domaines occupés par d'autres**.

Nous **travaillons à la création d'**une application pour les smartphones.

Il est primordial que nous continuions de **veiller à l'amélioration permanente de la qualité** de nos prestations.

Nous allons **enrichir notre offre**.

Nous allons **améliorer nos programmes** de fidélisation.

Pour admettre ou contester :

Oui. / C'est (malheureusement) vrai. / En effet. / Tout à fait.

Non, pas du tout / C'est faux.

Pour pointer des problèmes économiques :

Le groupe hôtelier **était dans une situation économique désespérée**.

Les pertes s'étaient accumulées.

La situation financière était catastrophique avec **une baisse importante des marges**.

Le groupe **a subi des pertes**.

La finance

un(e) actionnaire

une baisse / baisser

une Cotation Assistée en Continu – CAC 40 (indice boursier français)

une croissance / croître

un dividende

une diversification / diversifier

un marché (boursier)

une marge

un plan d'investissement

une perte / perdre

une rentabilité / rentable / rentabiliser

un résultat (financier)

une situation (financière)

un titre (boursier)



Mes documents ► Lexique de la finance

3 Passez à l'action



1. Rétablissement de situation.

Vous avez été contacté(e) par un site francophone pour écrire un article sur votre entreprise ou une entreprise de votre pays. Vous parlez de ses succès et / ou de ses problèmes, vous faites part de ses objectifs et de ses perspectives de développement.



2. Compte rendu.

Vous êtes responsable d'un service dans une petite entreprise. Un nouveau directeur / Une nouvelle directrice vient d'être nommé(e) et il / elle demande à rencontrer chacun des responsables de service de l'entreprise.

VOTRE DIRECTEUR / DIRECTRICE

- Il / Elle vous demande de vous présenter.
- Il / Elle vous demande de parler du service que vous dirigez.
- Il / Elle vous pose des questions en fonction de vos réponses.

VOUS

- Vous parlez de vous (votre parcours professionnel).
- Vous décrivez votre service : ses objectifs, ses projets, ses difficultés.
- Vous répondez à ses questions.

B Un audit explicite

1 Réalisez la tâche



Vous travaillez dans un cabinet d'audit et vous recevez un mail d'une collègue travaillant sur le même dossier que vous.



Prenez connaissance du mail de votre collègue et faites ce qu'elle vous demande.

Objet : rapport d'audit Biscuitine

Bonjour,

La réunion avec les clients de Biscuitine s'est bien passée. Nous nous sommes engagés à livrer le rapport d'audit dans les meilleurs délais et nous nous sommes fixé une semaine pour le finaliser. J'ai commencé à travailler sur le compte rendu mais je suis en déplacement cette semaine et je ne peux pas le terminer.

Pour avancer, pourrais-tu, s'il te plaît, compléter le rapport joint : ajouter les sous-titres des rubriques et pointer les points forts et les points faibles. Pourrais-tu également préparer un document avec des propositions d'actions correctives* pour les points faibles ? Les clients se sont imposé une échéance de six mois pour appliquer nos recommandations afin d'obtenir une homologation.

Merci d'avance,

Cordialement,
Annick Fitucci

PS : Nous nous sommes rendu compte ce matin que le dossier de Samova n'avait pas encore été envoyé. Tu sais qui devait le faire ?

* Actions pour corriger les problèmes

RAPPORT D'AUDIT BISCUITINE CONSTATS	RÉALISATION DU PRODUIT Page : 9/10	point fort	point faible
<ul style="list-style-type: none"> Biscuitine assure la sélection et le suivi de ses fournisseurs entrant dans la composition du produit fini (matières premières, emballages, étiquettes...) mais les critères de choix ne sont pas formellement définis dans le cahier des charges. Les matières premières font l'objet de vérifications à leur réception mais on ne sait pas sur quels critères. Le système de stockage et de gestion des stocks des matières premières entrantes ne permet pas d'assurer une bonne traçabilité des produits. 		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Les procédés de fabrication sont mis au point par le service recherche et développement. Le service technique assure la planification et la validation du lancement de la production. Des prélèvements en cours de fabrication sont programmés et réalisés dans de bonnes conditions par le service qualité. 		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> L'automatisation des lignes de conditionnement permet bien d'assurer l'identification des produits finis (dates, numéros des lots). Aucune mention ne permet l'identification des matières premières. La traçabilité n'est pas optimale pour retrouver systématiquement l'origine des matières premières et l'emplacement des produits finis. Les contrôles sont systématiques tout au long de la chaîne de production et assurés par les contremaîtres. Les instructions d'utilisation du matériel de contrôle sont trop succinctes. L'entretien de ce matériel ne fait pas l'objet d'un descriptif. 		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Les appareils de manutention de la logistique interne sont bien entretenus. Le stockage des produits finis se fait dans des conditions de propreté et d'organisation tout à fait satisfaisantes. Le conditionnement dans les camions montre quelques failles (température). 		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Le responsable qualité effectue des visites d'atelier régulières de façon aléatoire. Il n'y a pas de garantie que le même ingrédient soit utilisé dans la même ligne de production. Les produits non conformes sont systématiquement éliminés par un contrôle automatique. 		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Les données relatives au contrôle des produits, aux fiches d'anomalies, aux remarques des clients ne sont pas analysées régulièrement et ne font donc pas l'objet systématique d'actions correctives et préventives : les problèmes se règlent au jour le jour. Il n'existe aucun document écrit permettant de savoir quel est le processus de décision pour mener des actions afin d'éviter de renouveler des erreurs qui se seraient déjà produites. 		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2 Retenez

Pour pointer des dysfonctionnements :

Les critères de choix **ne sont pas formellement définis** dans le cahier des charges.

Les matières premières font l'objet de vérifications mais on ne sait pas sur quels critères.

Le système de stockage **ne permet pas d'assurer** une bonne traçabilité des produits.

Aucune mention ne permet l'identification des matières premières.

La traçabilité **n'est pas optimale**.

Les instructions d'utilisation du matériel de contrôle **sont trop succinctes**.

L'entretien de ce matériel **ne fait pas l'objet d'un** descriptif.

Le conditionnement dans les camions **montre quelques failles**.

Il n'y a pas de garantie que le même ingrédient soit utilisé dans la même ligne de production.

Les données **ne sont pas analysées régulièrement**.

Il n'existe aucun document écrit permettant de savoir quel est le processus de décision.

Pour décrire des points satisfaisants :

Des prélèvements en cours de fabrication sont **réalisés dans de bonnes conditions**.

L'automatisation des lignes de conditionnement **permet bien d'assurer** l'identification des produits finis.

Les contrôles sont systématiques.

Les appareils de manutention **sont bien entretenus**.

Le stockage des produits finis se fait dans des conditions **tout à fait satisfaisantes**.

La production

un appareil de manutention	la logistique
une automatisation / automatiser	un lot
une composition (de produit)	un matériel
un conditionnement / conditionner	une matière première
un contremaître	un procédé
<i>un critère</i>	une procédure (d'achat / de fabrication / de production)
une étiquette	un produit semi-fini / fini
un ingrédient	un stockage
une ligne de production / fabrication	une traçabilité

3 Passez à l'action



Un audit bien mené.

Vous devez effectuer l'audit d'une boutique de vêtements.

Étape 1 : Notez tous les domaines qu'il vous faudra auditer (le stockage, la présentation des vêtements, l'agencement de la boutique, la propreté, etc.).

Étape 2 : Préparez les questions que vous poserez au responsable du magasin et aux vendeurs.

Étape 3 : Réalisez votre audit.

Étape 4 : Rédigez le rapport d'audit en vous inspirant du document B (notez les points forts et les points faibles puis imaginez les actions correctives).

C C'est bon à savoir

1 Réalisez la tâche

Mes audios ▶ 43



Vous travaillez au service communication d'une grande chaîne de magasins et vous assistez à une présentation des résultats de la société par le directeur financier. Vous êtes chargé(e) de préparer le document à paraître dans la presse économique pour rendre compte du bilan des activités de l'entreprise.



1. Écoutez la présentation, prenez des notes et préparez deux ou trois questions que vous pourriez poser au directeur financier.
2. Complétez l'avis financier et ajoutez quelques phrases pour présenter les chiffres donnés.
3. Pour illustrer votre document, faites deux ou trois graphiques à partir des informations que vous avez (présentation + bilan distribué).

Bilan comptable		Durée de l'exercice : 12 mois	
Actif (Biens et droits que possède l'entreprise)		Passif (Ressources de l'entreprise) ¹	
Actif net		Capitaux propres	
– immobilisations incorporelles (fonds de commerce, modèles déposés...)		Capital social (apports financiers)	
– immobilisations corporelles (bâtiments, terrains, matériel...)		Réserves (bénéfices non distribués)	
– immobilisations financières (titres de participation dans d'autres entreprises)		Résultat ² net de l'exercice	
Total de l'actif :	38 992 K€	Total des capitaux propres :	38 079 K€
Actif circulant	29 414 K€	Provisions pour risque et charges	205 K€
– stocks en cours		Passif circulant	30 122 K€
– créances ³ clients		– emprunts (auprès des banques)	
		– dettes fournisseurs	
Total de l'actif	68 406 K€	Total du passif	68 406 K€

1. Moyens dont dispose l'entreprise pour financer ses actifs

2. Bénéfice ou perte

3. Ce que l'on doit à l'entreprise (clients et autres débiteurs)

Avis financier

RÉSULTATS DE L'EXERCICE

- Chiffre d'affaires :
- Croissance de l'activité des magasins :
- Marge commerciale :
- Chiffres prévisionnels
..... du chiffre d'affaires et du résultat net du groupe : %
- Dividende par action : € %

2 Retenez

Pour annoncer des résultats dans un rapport d'activités :

Les résultats de l'année sont excellents / encourageants.
En fin d'exercice, le chiffre d'affaires **s'élève à** 108 109 000 euros.
Aujourd'hui, **nous comptons** 195 points de vente.
Nous tablons sur une croissance du chiffre d'affaires.

Pour faire part d'événements / de projets commerciaux :

Ouverture d'une filiale d'approvisionnement...
L'année **a été marquée par la fermeture de** quelques magasins.
De nouveaux franchisés **ont intégré** le groupe.
Nous avons procédé à des réagencements.
Nous pensons développer plusieurs projets opérationnels.
Nous prévoyons l'ouverture de magasins / la signature de nombreux accords de franchise.
Le conseil d'administration **proposera le versement d'un dividende de** 0,68 € par action.

Le rapport d'activités

un actif (immobilisé / net)	un exercice (comptable)
une activité	un fonds de commerce
un capital (social)	un groupe
un chiffre prévisionnel / d'affaires	une immobilisation
un conseil d'administration	incorporelle / corporelle / financière / immobiliser
une créance	un passif (immobilisé / net)
une dette / s'endetter	une provision / approvisionner
un emprunt / emprunter	

 Mes documents ▶ Lexique de la finance

Pour indiquer des quantités non chiffrées :

Une activité en progression pour **la plupart des** magasins de la chaîne.
La fermeture de **quelques** magasins...
Le taux de croissance de l'activité sur **l'ensemble des** magasins s'établit à 3,9 %.
La quasi-totalité de nos boutiques ont été réagencées.
La plupart de nos clients aiment nos produits.
Nous pensons développer **plusieurs** projets opérationnels.
La signature **de nombreux** accords de franchise.

(→ Voir Outils linguistiques, 3 p. 201)

Pour commenter des chiffres :

Ce qui correspond à **une hausse / une baisse de 4,8 % par rapport à** celui de l'année dernière.
Le début de l'année a été difficile avec **un recul de 0,3 %** des ventes au premier trimestre.
Cette **hausse / baisse du chiffre d'affaires** s'explique entre autres par **une activité en progression / en baisse** pour la plupart des magasins de la chaîne.
Le chiffre d'affaires de certains **avait considérablement baissé / augmenté / stagné** suite à **une baisse / hausse notable** du volume de leur activité.
Le taux de croissance de l'activité s'établit à 3,9 % pour l'année contre 3,2 % l'année dernière.
La marge commerciale **a progressé / diminué de** 3,4 %.
La concurrence **ne cesse de s'accroître**.
...ce qui représente **une progression / diminution de** 6,1 %.

3 Passez à l'action



1. Des chiffres utiles.

Voici les chiffres d'affaires (en millions d'euros), sur un semestre, des boutiques d'une chaîne de magasins implantée à l'étranger. Vous dessinez les graphiques correspondants et vous les commentez en quelques phrases pour la page « Chiffres du mois » du journal de votre entreprise.

	Allemagne	Espagne
Janvier	12	19
Février	15	12
Mars	18	21
Avril	18	16
Mai	20	17
Juin	25	20



2. Bilan exemplaire.

Trouvez des données correspondant à une entreprise de votre pays et faites une présentation du bilan d'activités de cette entreprise à votre groupe.

D Ça peut t'intéresser !

1 Réalisez la tâche



Vous gérez une équipe et cherchez en permanence à vous améliorer. Un collègue (Cédric) vous transfère un mail à propos d'une formation qui peut vous intéresser.



1. Lisez le mail. Repérez les objectifs de la formation, ses avantages et ses inconvénients.

De : Cedric.lafarge@vemica.com Primformation.doc
À : ser.production@vemica.com
Objet : TR : Formation

Bonjour,

Ci-dessous un mail qui peut t'intéresser.
Bien à toi,
Cédric

----- Message transféré -----
De : pifillon@club-internet.fr
À : cedric.lafarge@vemica.com
Date : 10 novembre 20.. à 15:05
Objet : Formation

Bonjour Cédric,
Comment vas-tu ? Quel est l'état d'avancement de ton projet ? As-tu réussi à apaiser les tensions et conflits au sein de ton équipe ? Te connaissant, je suis sûr que tu fais le maximum pour cela et que tu trouves les solutions les plus convaincantes face aux problèmes.
Pour ma part, j'ai récemment assisté à une formation absolument passionnante et bénéfique pour ma gestion d'équipe. Je me permets de t'en parler car elle est susceptible de t'intéresser aussi. Elle pourrait sans doute t'aider à trouver des réponses aux problématiques que tu rencontres actuellement.
En fait, il s'agit d'une formation en développement personnel appliqué qui t'apprend à puiser en toi les ressources pour faire face aux situations conflictuelles générées par des attitudes passives, agressives ou manipulatrices. En 6 jours, on te donne des pistes pour gagner en confiance et en aisance relationnelle. Tu pourras ainsi exercer ton autorité avec plus de diplomatie en sachant dire non et formuler des demandes et critiques de manière constructive. On t'explique comment faire face aux comportements des autres avec justesse et négocier et coopérer plus aisément.
Cette formation était très dense et très prenante. Cela a d'ailleurs demandé une réelle volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement. Je t'avoue que cela n'a pas toujours été facile mais, au final, tu en apprends aussi beaucoup sur toi car tu découvres et prends conscience de tes propres comportements, c'est très constructif. Petit à petit, grâce à des auto-diagnostics, des exercices ou des enregistrements vidéo, tu expérimentes des outils et des méthodes nouvelles pour mieux t'affirmer et tu acquiers une certaine maîtrise des méthodes et outils complexes d'assertivité* pour penser et ressentir autrement.
J'ai beaucoup aimé le format de la formation composé d'un savant mélange de cas concrets et d'étonnantes exercices comportementaux corporels et respiratoires. Il y a également eu des séquences inattendues et surprenantes avec un comédien qui nous a aidés à ancrer nos nouvelles compétences dans un scénario. Je peux te dire que c'était très efficace même si je reconnais que parfois les situations étaient un peu éloignées de mes préoccupations.
Je savais que l'organisme de formation était très sérieux et compétent (il se peut que tu le connaisses d'ailleurs) mais là vraiment je suis plus que satisfait. Tout s'est fait dans une ambiance très sympathique et propice aux échanges et les formateurs étaient très pros. Je te joins le descriptif de formation qu'on m'avait envoyé. Tu y trouveras tout le programme et le prix, un peu élevé, j'en conviens..., mais crois-moi, ça en vaut vraiment la peine et de toutes les manières, renseigne-toi, il est possible que ton entreprise la prenne en charge. Après, reste à voir si tu peux dégager du temps pour te former mais ça, c'est une autre histoire !
En tout cas, on en parle quand tu veux, et de vive voix, puisqu'il est probable que je viendrai à Toulouse le mois prochain pour l'installation de notre nouveau site de production.
À bientôt,
Pierre

* Capacité à s'affirmer et exprimer son opinion sans heurter les autres



2. Vous rencontrez Cédric et exprimez votre intérêt ou non à suivre la formation et vos éventuelles appréhensions.

2 Retenez

Pour indiquer la finalité d'une formation :

Il s'agit d'une formation en développement personnel appliqué **qui t'apprend** à puiser en toi les ressources pour faire face aux situations conflictuelles.

On te donne des pistes pour gagner en confiance.

On t'explique comment faire face aux comportements des autres.

Tu acquiers une certaine maîtrise des méthodes...

Pour décrire une formation :

Une formation **absolument passionnante et bénéfique** pour ma gestion d'équipe.

Cette formation était **très dense et très prenante**.

Formation **composée d'un savant mélange de cas** concrets et d'étonnants exercices comportementaux...

Il y a également eu **des séquences inattendues et surprenantes**.

C'était **très efficace**.

Tout s'est fait dans **une ambiance très sympathique et propice aux échanges**.

Les **formateurs étaient très pros**.

L'organisme de formation était très sérieux et compétent.

(→ voir Outils linguistiques, 5 p. 201)

Pour apporter des précisions :

Tu pourras ainsi exercer ton autorité **avec plus de diplomatie**.

Tu pourras formuler des demandes et critiques **de manière constructive**.

Cela a demandé une réelle volonté de s'impliquer **personnellement et émotionnellement**.

Pour formuler des réserves :

Je t'avoue que cela n'a pas toujours été facile.

Je reconnais que parfois les situations étaient un peu éloignées de mes préoccupations.

Le prix, un peu élevé, **j'en conviens**...

Exprimer des degrés de probabilité :

Elle est **susceptible de** t'intéresser.

Elle **pourrait sans doute** t'aider à trouver des réponses.

Il est possible que ton entreprise la prenne en charge.

Il est probable que je viendrai le mois prochain.

(→ voir Outils linguistiques, 4 p. 201)

3 Passez à l'action



1. C'est passionnant !

Vous avez assisté à une formation. Vous en parlez à un(e) collègue / ami(e) intéressé(e).

Vous indiquez les objectifs de la formation et vous la décrivez (contenus et méthodologie).

Vous évaluez la formation (points forts et points faibles) et vous formulez des réserves.

Il / Elle vous pose des questions et vous demande des précisions.



2. Formation continue.

Vous avez vu dans un catalogue de formations le descriptif ci-dessous. Vous écrivez une lettre au service RH de votre entreprise pour lui demander de vous la financer.

🔄 GÉRER SON STRESS EFFICACEMENT ET POUR LONGTEMPS 🔄

Des outils de gestion du stress pour gagner en équilibre et en efficacité professionnels.

📋 Programme

- ➊ Évaluer ses modes de fonctionnement face au stress
- ➋ Apprendre à se détendre intellectuellement, physiquement et émotionnellement
- ➌ Renforcer la confiance en soi
- ➍ Définir et mettre en œuvre une stratégie de réussite

🌟 Points forts

- ➔ Une mise en œuvre de ses propres solutions dans une volonté d'efficacité durable.
- ➔ L'implication : chaque participant devient maître de son propre stress.

🕒 **Durée** 3 jours (21 h présentiel)
1 745 € HT

🎯 Objectifs

- ✓ Gérer efficacement son stress dans la durée.
- ✓ Acquérir des réflexes pour faire face aux pressions professionnelles.
- ✓ Faire appel à ses ressources individuelles.

🗨️ Comment se déroule cette formation ?

Une pédagogie harmonieuse et complète : bilans personnels et exercices pratiques en alternance avec des apports méthodologiques, des phases de relaxation et de visualisation.

Un programme de coaching-santé en ligne pour faire un bilan (activité physique, alimentation et stress) et recevoir des conseils et programmes personnalisés.

OUTILS LINGUISTIQUES

1 La négation par le lexique avec les préfixes négatifs

Pour alléger les phrases.

Ce serait une erreur de notre part de les méconnaître . Vous ne pouvez pas méestimer ces données.	Je trouve cela anormal .	Un client mécontent peut nous porter préjudice.	Fidéliser une clientèle de plus en plus instable . Des adversaires incontournables .
--	---------------------------------	--	---

Pour construire des verbes / des adjectifs à sens négatif, on utilise des préfixes.

- a : anormal
- dé : déposséder
- des : désengager
- in : instable
- im : impossible
- il : illégal
- ir : irréalisable
- mé : mécontent
- mes : méestimer
- non : non-conforme
- mal : malhabile

2 L'accord des verbes pronominaux dans les temps composés

La réunion s'est bien passée. Nous nous sommes engagés à livrer le rapport.	Nous nous sommes fixé une semaine . Les clients se sont imposé une échéance . Nous nous sommes rendu compte que le dossier n'avait pas encore été envoyé.
--	--

Le participe passé s'accorde avec le sujet.

Le participe passé ne s'accorde pas avec le sujet.

Règle générale :

Tout participe passé d'un verbe pronominal s'accorde avec le sujet.

Les clients se sont imposés à la réunion.

Exceptions :

1. Si le verbe est un **verbe indirect**, alors le participe passé ne s'accorde pas.

Les clients se sont parlé. (parler à quelqu'un)

2. S'il y a un **complément d'objet direct après le participe passé**, alors le participe passé ne s'accorde pas.
Les clients se sont imposé une échéance. (ils ont imposé quoi ? une échéance)

3. Les participes passés de certains verbes ne s'accordent ni avec le sujet, ni avec le complément : *se rendre compte, se mentir, se plaire, se déplaire.*

Ils se sont rendu compte de leur erreur.

(→ Voir Liste des participes passés les plus fréquents p. 212)

3 Les expressions de quantité

Pour donner une idée des quantités.

<p>La totalité / L'ensemble des boutiques se trouve / se trouvent en France.</p>	<p>La plupart / La majorité de nos clients aiment nos produits.</p> <p>La quasi-totalité de nos boutiques ont été réagencées.</p>	<p>De nombreux / Un grand nombre d'accords de franchise seront signés.</p> <p>Plusieurs / Quelques magasins seront fermés.</p>	<p>La moitié de nos projets est / sont en cours de réalisation.</p> <p>Les deux tiers de nos employés travaillent à temps complet.</p>
<p>Les expressions de quantité expriment un tout / un bloc.</p>	<p>Les expressions de quantité expriment un ensemble presque complet.</p>	<p>Les expressions de quantité expriment une quantité plurielle (importante ou non).</p>	<p>Les expressions de quantité correspondent à des fractions ($\frac{1}{4}$; $\frac{1}{3}$; $\frac{1}{2}$; ...).</p>
<p>Le verbe est à la 3^e personne du singulier ou du pluriel. Cela dépend si on considère le bloc ou les éléments du bloc.</p>	<p>Le verbe est à la 3^e personne du pluriel.</p> <p>⚠ Quand les adjectifs de quantité sont employés sans nom, le verbe est au singulier. <i>La quasi-totalité a été réagencée.</i></p>	<p>Le verbe est à la 3^e personne du pluriel.</p>	<p>Le verbe est à la 3^e personne du singulier ou du pluriel. Cela dépend si la fraction est au singulier ou au pluriel (<i>la moitié, les trois quarts...</i>) et si on considère la fraction ou le nom.</p> <p>⚠ La règle est la même pour les pourcentages.</p>

4 Le subjonctif et l'indicatif

Pour exprimer des degrés de probabilité.

<p>Il est possible que ton entreprise la prenne en charge. Il se peut que tu le connaisses.</p>	<p>Il est probable que je viendrai le mois prochain. Je suis sûr que tu fais le maximum.</p>
<p>On exprime la possibilité. → On utilise le subjonctif.</p>	<p>On exprime la certitude et la probabilité (= presque sûr). → On utilise l'indicatif.</p>
<p>Les expressions suivantes sont aussi dans ce cas : <i>Il se pourrait que</i> <i>Cela ne m'étonnerait pas que</i></p>	<p>Les expressions suivantes sont aussi dans ce cas : <i>Je suppose que</i> <i>Je suis certain(e) / convaincu(e) que</i> <i>Il est évident que</i></p>

5 L'adjectif verbal

Pour qualifier.

<p>les solutions les plus convaincantes. Une formation passionnante. Cette formation était très prenante. Un mélange de cas concrets et d'étonnants exercices. Des séquences inattendues et surprenantes.</p>	<p>Les adjectifs en -ant sont construits à partir d'un verbe (comme au participe présent) et s'accordent avec le nom.</p> <p><i>Prendre</i> → prenant(e)(s) <i>Passionner</i> → passionnant(e)(s)</p> <p>⚠ Dans certains cas, l'adjectif verbal a une orthographe différente de celle du participe présent.</p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td>Participe présent</td> <td>Adjectif verbal</td> </tr> <tr> <td><i>Convainquant</i></td> <td><i>Convaincant(e)</i></td> </tr> <tr> <td><i>Fatigant</i></td> <td><i>Fatigant(e)</i></td> </tr> </table>	Participe présent	Adjectif verbal	<i>Convainquant</i>	<i>Convaincant(e)</i>	<i>Fatigant</i>	<i>Fatigant(e)</i>
Participe présent	Adjectif verbal						
<i>Convainquant</i>	<i>Convaincant(e)</i>						
<i>Fatigant</i>	<i>Fatigant(e)</i>						

ENTRAÎNEZ-VOUS

1. C'est tout le contraire !

Transformez en négatif la description de l'entreprise. Pour cela, ajoutez les préfixes qui conviennent aux mots en gras.

Je travaille dans une entreprise **saine**. Le chef est un homme **responsable**, **efficace** et **respectueux**. Les collègues sont des gens **contrôlables** et **tolérants**. Les projets sont **probables**, **réalisables** et **valorisants**. Pour couronner le tout, à la cantine, la nourriture est **mangeable** et le café **buvable**. Je ne sais plus quoi faire tellement je suis **heureux**...

2. Une affaire bien menée

Mettez les verbes entre parenthèses au passé composé et faites les accords, si nécessaire.

1. Ils (se connaître) dans un salon professionnel.
2. Ils (s'échanger) leur carte de visite.
3. Elle (se permettre) de pointer des dysfonctionnements et de (se plaindre).
4. Il (se charger) du dossier mais il (se rendre compte) que ce n'était pas facile.
5. Ils (se téléphoner) pour convenir d'un rendez-vous.
6. Ils (se retrouver) à l'heure dite.
7. Ils (s'imposer) des échéances et (s'organiser) pour travailler efficacement.

3. Parole de RRH

Conjuguez les verbes aux temps indiqués dans le rapport de la RRH.

1. La plupart de nos employés (*être* au présent) en CDI. Une grande majorité (*travailler* au présent) pour nous depuis plus de 10 ans. 1/3 du personnel (*être* au présent) composé de femmes. Un grand nombre d'entre elles (*avoir* passé composé) des enfants.
2. L'année dernière, la moitié de nos collaborateurs (*bénéficier* au passé composé) d'une formation.

4. Soyons précis

Conjuguez les verbes et déterminez, parmi les phrases proposées, celles qui correspondent à la situation. (Plusieurs réponses sont possibles.)

1. Vous pensez que le taux de chômage va peut-être baisser.
 - a. Ça ne m'étonnerait pas que le taux de chômage (baisser).
 - b. Il est évident que le taux de chômage (baisser).
 - c. Il est probable que le taux de chômage (baisser).
 - d. Il se peut que le taux de chômage (baisser).
2. Vous avez rendez-vous avec un collaborateur à 10 h. Il est 9 h 50.
 - a. Il est possible qu'il (arriver).
 - b. Il se pourrait qu'il (arriver) à 10 h.
 - c. Je suppose qu'il (arriver) bientôt.
 - d. Il est probable qu'il (arriver) à l'heure.

5. Messages courts

Dans les sms, choisissez entre le participe présent et l'adjectif verbal, et faites l'accord si nécessaire.



TESTEZ-VOUS



1. Chiffres à analyser

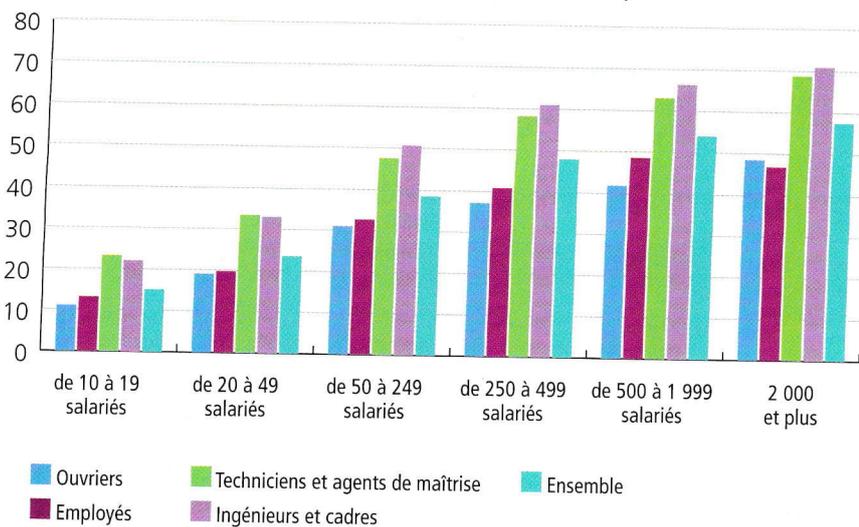
Lisez les graphiques et choisissez la bonne réponse.

Infos boursières	1 mois	3 mois	6 mois
Variation action VST (%)	+ 3,10 %	- 19,03 %	- 23,80 %
Variation CAC 40 (%)	+ 2,56 %	- 8,55 %	- 45,48 %
Nombre de titres VST échangés	45 847 178	119 048 257	257 258 124
Capitaux échangés (M€)	758,12	2 109,48	4 318,20

- Ce tableau donne des informations sur :
 - le montant des dividendes versés aux actionnaires.
 - les résultats de la société VST.
 - le volume des transactions de titres de VST.
 - les investissements effectués par la société VST.
- Selon ce tableau, on constate que :
 - le cours (le prix) de l'action VST a nettement progressé au cours des six mois.
 - le montant des capitaux échangés est resté stable au cours des 3 premiers mois.
 - le nombre de titres échangés est en nette baisse depuis six mois.
 - le CAC 40 subit un recul très important depuis six mois.

Formation continue

Taux d'accès à la formation continue selon la catégorie et la taille de l'entreprise



3. Selon ce graphique :

- on s'aperçoit que les ingénieurs et les cadres ont un taux d'accès à la formation continue plus important que les ouvriers.
- on constate qu'en termes de probabilité d'accès à la formation continue, il vaut mieux être ouvrier dans une petite entreprise que cadre dans une grande société.
- l'examen des données montre que les ouvriers ont deux fois plus de chance d'être formés que les ingénieurs et cadres.
- les chiffres révèlent que la taille des entreprises n'a pas de conséquence sur le niveau d'accès à la formation continue.



2. Paroles de patrons Mes audios ▶ 44

Écoutez les deux interviews radiophoniques de chefs d'entreprise et dites si les affirmations suivantes sont vraies, fausses ou si ce n'est pas précisé.

Interview 1

- Il est possible pour les dirigeants de suivre une formation en développement personnel.
- Des chefs d'entreprise ont signé d'importants contrats à l'étranger.

Interview 2

- Selon les chiffres, les pertes se sont accumulées dans ce secteur industriel.
- Aujourd'hui, ce secteur a le vent en poupe grâce à la révolution technologique opérée.

Repères professionnels

Les principales formes juridiques des entreprises françaises

➤ Quelles sont les principales formes juridiques des entreprises dans votre pays ?
Quelle est la forme juridique la plus courante ?

D'après les caractéristiques décrites dans le tableau ci-dessous, dites quels sont les avantages et les inconvénients des différentes formes juridiques des entreprises françaises. Comparez avec les formes juridiques qui existent dans votre pays.

Quelle forme juridique choisir ?

FORMES JURIDIQUES	Entreprise individuelle	Société à responsabilité limitée (SARL)	Société anonyme (SA)	Société par actions simplifiée (SAS)
Caractéristiques	« Je n'ai pas besoin de beaucoup d'argent et je veux un minimum de formalités de création. »	« J'ai peu d'associés et de capital à investir. Je veux limiter les contraintes administratives dans ma gestion. »	« J'ai réuni des investisseurs autour de moi. J'ai de grandes ambitions pour mon entreprise. »	« Je veux développer rapidement mon entreprise et avoir une grande liberté de gestion. »
Quel est le nombre d'associés ?	1 : l'entrepreneur individuel	Minimum : 2 (1 pour l'EURL ¹) Maximum : 100	7 associés au minimum	1 associé au minimum (SASU ²)
Quel est le montant du capital social ?	Pas de capital social	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de montant minimum. Il est librement fixé par les associés • Le capital social est divisé en parts sociales cessibles avec l'accord des associés (représentant $\frac{3}{4}$ des parts sociales) 	<ul style="list-style-type: none"> • 37 000 € minimum • 225 000 € si la SA fait un appel public à l'épargne. Le capital social est divisé en actions librement cessibles 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de montant minimum. Il est librement fixé • Le capital social est divisé en actions librement cessibles • Pas d'appel public à l'épargne
Qui dirige ?	L'entrepreneur	Un ou plusieurs gérants	Deux modes d'administration : <ul style="list-style-type: none"> • un conseil d'administration (3 à 18 membres actionnaires avec un Président Directeur Général – PDG) • ou un directoire (de 1 à 5 membres) 	Obligation de nommer un président
Quelle est la responsabilité financière du ou des associé(s) ?	<ul style="list-style-type: none"> • L'entrepreneur individuel est responsable des dettes sur ses biens y compris personnels mais la résidence principale ne peut être saisie • Choix du statut de l'EIRL³ possible 	La responsabilité est limitée au montant des apports de capital dans la société		
AVIS	Simple à constituer mais de fortes charges sociales et pas beaucoup de protection sociale	Statut adapté à de très nombreux projets mais qui demande une certaine rigueur de fonctionnement	Statut réservé aux entreprises à très fort potentiel qui visent une entrée à la Bourse ou l'international	Statut qui offre une grande souplesse

1. Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée : lorsqu'il n'existe qu'un seul associé.

2. La SAS peut être constituée par le seul fondateur – elle devient alors une société anonyme simplifiée unipersonnelle (SASU) –, celui-ci peut faire appel plus tard à de nouveaux investisseurs. Il décide seul de l'organisation de sa société.

3. Le statut de l'EIRL (Entreprise individuelle à responsabilité limitée) permet à un entrepreneur individuel de protéger son patrimoine en cas de faillite.