

1 MISE EN ROUTE

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

- Qui est FIN'Elle ?

- Quels services sont proposés par FIN'Elle ?

- À qui s'adressent ces services ?

- II. **Activité d'écoute :** Écoutez en entier l'extrait et dites si les affirmations suivantes sont vraies ou fausses. Justifiez vos réponses lorsque vous répondez Faux :

1. Madame Louvel dirige la société Markegest. ☐ Vrai ☐ Faux

2. Markegest est une entreprise qui propose des produits bancaires. ☐ Vrai ☐ Faux

3. Markegest est une PME. ☐ Vrai ☐ Faux

4. Madame Louvel estime qu'il est difficile de trouver une banque pour les femmes dirigeantes de petites structures. ☐ Vrai ☐ Faux

5. Madame Louvel est cliente de FIN'Elle depuis 2018. ☐ Vrai ☐ Faux

6. Madame Louvel apprécie l'offre de financement de FIN'Elle, mais n'est pas intéressée par leurs formations. ☐ Vrai ☐ Faux

7. FIN'Elle a permis de créer un réseau de plus de 250 femmes cheffes d'entreprise. ☐ Vrai ☐ Faux

2 BOITE À OUTILS

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



DÉCRIRE UNE ENTREPRISE

→ Les différents emplois de « ON » :

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

ON remplace « _____ » (seulement à l'oral)	ON remplace _____ Il est IMPERSONNEL
- <i>on s'est dit</i>	- <i>on va nous comprendre</i>
- <i>On était une petite structure</i>	- _____
- _____	- _____
- ...	- ...

Présenter son entreprise

→ Présenter son activité

Nous _____ dans l'abattage et la distribution de volailles

Autres exemples :

→ Localiser son entreprise

nous _____ à Port Bouët

Autres exemples :

→ Parler de ses cibles

Le cœur de cible, ce sont les femmes.

Autres exemples :

QUI et QUE :

- *Au niveau des petites tailles **qu'on** appelle TPE*
- *on a voulu avancer et trouver un système bancaire **qui** puisse nous correspondre.*

- _____

- _____

Décrire les avantages de services proposés

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

Autres exemples :

3 EXERCICE

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

On a créé notre propre structure. _____

On ne nous a pas soutenu financièrement. _____

On a créé nos propres opportunités. _____

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

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

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

4 EN SITUATION !

Situation :

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

Tâche :

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

Fiches profils :

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

3