

# EXEMPLE D'ÉPREUVES DIPLÔME DE FRANÇAIS PROFESSIONNEL AFFAIRES B2

ÉPREUVES COMPRENDRE ET TRAITER L'INFORMATION  
ÉPREUVES INTERAGIR À L'ORAL

CORRIGÉ

**Le contenu des activités est fidèle au format numérique. La forme des activités a été adaptée au format papier.**

Pour en savoir plus :

Tutoriels : <https://www.lefrancaisdesaffaires.fr/ressources/les-tutoriels-d-entrainement/tutoriels-dfp/>

Guide du candidat : [https://www.lefrancaisdesaffaires.fr/wp-content/uploads/2017/09/Guide-Candidat\\_DFP-Affaires.pdf](https://www.lefrancaisdesaffaires.fr/wp-content/uploads/2017/09/Guide-Candidat_DFP-Affaires.pdf)

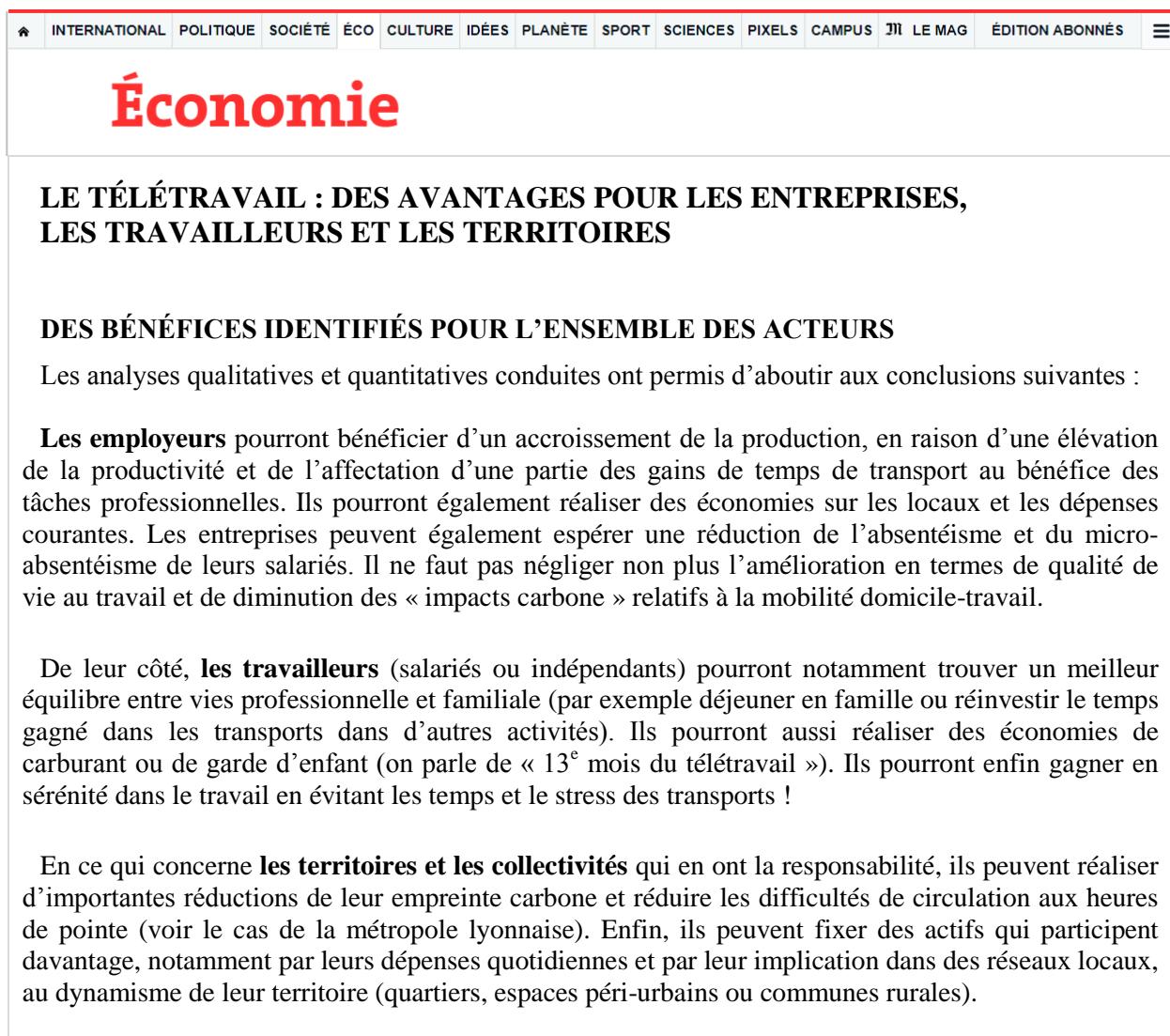
## ACTIVITÉ 1

La société *Durito* est implantée au Québec (Canada) depuis 15 ans. Cette PME d'import/export emploie 42 salariés. Pour l'année 2017, son chiffre d'affaire est de 1,42 millions de CAD (dollars canadiens). La part à l'export représente 90,59% du CA. La progression du CA à l'international a baissé de 3,45%.

Pour faire face à cette diminution, l'entreprise recrute quatre nouveaux commerciaux. Cependant, l'infrastructure actuelle ne permet pas d'accueillir ces nouveaux collaborateurs et l'entreprise n'envisage pas l'extension de ses locaux. De plus, elle souhaite réduire ses coûts en limitant les déplacements. Elle s'interroge sur l'opportunité de mettre en place un système de télétravail pour ses commerciaux.

Vous travaillez au département Ressources Humaines de l'entreprise *Durito*. Votre responsable vous demande de mener une rapide étude préparatoire.

### DOCUMENT 1



The screenshot shows a news website layout. At the top, there is a navigation bar with categories: INTERNATIONAL, POLITIQUE, SOCIÉTÉ, ÉCO, CULTURE, IDÉES, PLANÈTE, SPORT, SCIENCES, PIXELS, CAMPUS, LE MAG, and ÉDITION ABONNÉS. The 'ÉCO' category is highlighted. Below the navigation bar, the word 'Économie' is prominently displayed in red. The main article title is 'LE TÉLÉTRAVAIL : DES AVANTAGES POUR LES ENTREPRISES, LES TRAVAILLEURS ET LES TERRITOIRES'. Below the title, a sub-section title reads 'DES BÉNÉFICES IDENTIFIÉS POUR L'ENSEMBLE DES ACTEURS'. The text discusses the advantages for employers, employees, and territories. It mentions productivity gains, cost savings, reduced absenteeism, and environmental impacts. The article continues with sections on employees' work-life balance and territorial dynamism. The footer of the website includes the CCI Paris Ile-de-France logo and a copyright notice: '© CCI PARIS ILE-DE-FRANCE Toute reproduction, partielle ou totale, sans autorisation est interdite.'

**LE TÉLÉTRAVAIL : DES AVANTAGES POUR LES ENTREPRISES, LES TRAVAILLEURS ET LES TERRITOIRES**

**DES BÉNÉFICES IDENTIFIÉS POUR L'ENSEMBLE DES ACTEURS**

Les analyses qualitatives et quantitatives conduites ont permis d'aboutir aux conclusions suivantes :

**Les employeurs** pourront bénéficier d'un accroissement de la production, en raison d'une élévation de la productivité et de l'affectation d'une partie des gains de temps de transport au bénéfice des tâches professionnelles. Ils pourront également réaliser des économies sur les locaux et les dépenses courantes. Les entreprises peuvent également espérer une réduction de l'absentéisme et du micro-absentéisme de leurs salariés. Il ne faut pas négliger non plus l'amélioration en termes de qualité de vie au travail et de diminution des « impacts carbone » relatifs à la mobilité domicile-travail.

De leur côté, **les travailleurs** (salariés ou indépendants) pourront notamment trouver un meilleur équilibre entre vies professionnelle et familiale (par exemple déjeuner en famille ou réinvestir le temps gagné dans les transports dans d'autres activités). Ils pourront aussi réaliser des économies de carburant ou de garde d'enfant (on parle de « 13<sup>e</sup> mois du télétravail »). Ils pourront enfin gagner en sérénité dans le travail en évitant les temps et le stress des transports !

En ce qui concerne **les territoires et les collectivités** qui en ont la responsabilité, ils peuvent réaliser d'importantes réductions de leur empreinte carbone et réduire les difficultés de circulation aux heures de pointe (voir le cas de la métropole lyonnaise). Enfin, ils peuvent fixer des actifs qui participent davantage, notamment par leurs dépenses quotidiennes et par leur implication dans des réseaux locaux, au dynamisme de leur territoire (quartiers, espaces péri-urbains ou communes rurales).

DOCUMENT 2

### Télétravail : quel kit technologique pour être efficace ?

Le télétravail est déjà une réalité pour de nombreux chefs d'entreprise. Il le devient de plus en plus pour les salariés itinérants tels que les commerciaux ou les acheteurs et pour les collaborateurs des entreprises. Il permet de réduire les temps et coûts de transport. Pour être efficace, le télétravail nécessite une organisation personnelle stricte et des outils adaptés.

#### Des besoins spécifiques

Les besoins du télétravailleur sont en réalité divers :

- communiquer via la messagerie de l'entreprise et accéder à internet ;
- se connecter aux ressources de l'entreprise : annuaire, base clients, intranet, etc. ;
- accéder à distance à son poste de travail s'il en a un dans l'entreprise ;
- téléphoner et être joignable par tous les collaborateurs de l'entreprise ;
- faire des réunions en visioconférence lors de présentation par exemple ;
- ne pas utiliser les ressources personnelles pour les usages professionnels.

#### La virtualisation offre de nouvelles opportunités

Le « groupware » permet un travail collaboratif entre les membres d'une entreprise. De chez lui, le télétravailleur accède à la messagerie de l'entreprise, aux agendas partagés, aux annuaires. Il peut gérer ses tâches ou partager ses fichiers avec ses collègues sans soucis de sécurité. Il peut accéder directement à distance à son poste de travail grâce à la technologie de virtualisation.

DOCUMENT 3

### LES CHIFFRES CLÉS DU TÉLÉTRAVAIL

Gain de temps et de productivité, confort de travail, coût : le télétravail en chiffres.

- **12,4 % : proportion des salariés qui télétravaillaient** au moins huit heures par mois en **2015**.
- **16,7 % : proportion des salariés qui télétravaillaient** au moins huit heures par mois en **2017**.
- **92% des employeurs** considèrent que le premier frein au développement du télétravail est la réticence des managers intermédiaires.
- **85% des mises en place du télétravail** sont d'abord motivées par l'amélioration de la qualité de vie des salariés.
- **2,5 € : indemnité moyenne mensuelle** versée aux télétravailleurs pour compenser les frais induits par le télétravail.
- **1 370 € : coût moyen par télétravailleur** de la mise en place du télétravail incluant le pilotage du projet, les formations, les équipements informatiques.
- **+ 22% : gain moyen de productivité** en télétravail grâce à une réduction de l'absentéisme, à une meilleure efficacité et à des gains de temps.
- **37 mn : temps moyen gagné** au profit de la vie familiale par jour de télétravail.
- **45 mn : temps moyen de sommeil supplémentaire** par jour de télétravail.
- **96% : taux de satisfaction liée au télétravail** de toutes les parties prenantes : télétravailleurs, managers et employeurs.

Réalisez cette étude sur la base des documents à votre disposition (documents 1 à 3) et indiquez sous forme de listes de points, les informations attendues par votre responsable.

VOTRE ÉTUDE (180 à 250 mots) :

PROPOSITION DE CORRECTION

### Étude préparatoire - Ressources humaines DURITO

## LE TÉLÉTRAVAIL, UNE SOLUTION POUR LES COMMERCIAUX DE DURITO ?

### Présentation du concept de télétravail :

Télétravailler, c'est faire tout ou partie de son travail à son domicile, pour réduire les temps et coûts de transport domicile-travail et améliorer la qualité de vie des salariés. Il concernait en 2014 près d'un salarié sur 6.

*Nota : un petit paragraphe d'introduction rappelant la commande n'est pas exclu [ex. : « Dans le contexte des nouveaux recrutements de commerciaux, le département Ressources humaines de Durito présente une rapide étude préparatoire sur l'opportunité de mettre en place un système de télétravail pour ces nouveaux salariés. »] même si on s'attend plutôt à le trouver dans le courriel qui portera le document « étude » en pièce jointe, et donc, pas directement dans le texte de l'étude.*

### Avantages et inconvénients pour l'entreprise :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>une meilleure productivité des salariés (+ 22% en moyenne)</li><li>la réduction de l'absentéisme</li><li>des économies sur les locaux et les dépenses courantes</li><li>la réduction de l' « impact carbone » de l'entreprise</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>donner aux salariés les moyens technologiques de communiquer avec l'entreprise (messagerie, visioconférence, etc.) et d'accéder à ses ressources (poste de travail, base clients, intranet, etc.)</li><li>convaincre les managers intermédiaires des avantages de ce système</li><li>assumer un coût moyen par télétravailleur de 1370 €</li></ul>

### Avantages et inconvénients pour les salariés :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>consacrer plus de temps à leur vie familiale</li><li>réduire leurs dépenses (carburant, garde d'enfants)</li><li>travailler dans des conditions moins stressantes</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>une organisation personnelle stricte</li><li>l'utilisation d'outils de communication adaptés (technologie de virtualisation)</li></ul>

### Préconisations pour Durito :

Notre entreprise a intérêt à développer des solutions de télétravail pour ses nouveaux commerciaux. Pour cela, elle devra mettre en place :

- un pilotage du projet ;
- la formation des salariés et de leurs managers ;
- les équipements informatiques et les nouveaux outils de travail collaboratif indispensables.

Je me tiens à votre disposition pour tout complément.

Le jour de l'examen, l'activité sera au format numérique : il faudra rédiger un texte dans la zone prévue à cet effet. Un pavé numérique sera à disposition pour les accents et la ponctuation.

## ACTIVITÉ 2

Vous êtes employé dans la filiale coréenne de l'entreprise canadienne *Trilex*, spécialiste en télécommunications.

La maison-mère fait face à une concurrence plus vive que par le passé et est convaincue qu'une bonne image pourrait l'aider dans sa conquête de marchés. Elle décide d'accorder plus de moyens au développement des pratiques environnementales dans ses filiales, afin de mieux concilier rentabilité et écologie.

Chaque filiale est chargée de transmettre des propositions d'actions précises pour atteindre ce but.

Votre responsable vous demande d'assister à une table ronde dans le cadre du forum « Les bonnes pratiques du développement durable en entreprise ». Cette table-ronde a pour invité principal Rémi Bourdieu, directeur du développement durable, au sein de l'entreprise suisse *BarrisCorporation*.



Écoutez l'entretien (voir Transcription n°1) et prenez des notes.

À partir de vos notes, vous rédigez un bref compte-rendu de cette intervention, à l'intention de votre responsable.

VOTRE COMPTE-RENDU (130 À 170 MOTS) :

PROPOSITION DE CORRECTION

TRILEX CORÉE Compte-rendu du forum « Les bonnes pratiques du développement durable en entreprise » L'ENTREPRISE SUISSE BARRISCORPORATION ET LE DÉVELOPPEMENT DURABLE
<b>La démarche adoptée par Barriscorporation</b>
Selon Rémi Bourdieu, directeur du développement durable de BarrisCorporation, devenir une entreprise « durable » demande de la réflexion, du temps et une démarche de progrès. Chez BarrisCorporation, la démarche a consisté à ne pas imposer les choses de haut en bas mais à faire remonter les bonnes pratiques des collaborateurs vers le management.
<b>Le rôle des salariés</b>
L'élan vient des salariés, surtout des jeunes car ils veulent une entreprise exemplaire sur le plan de l'environnement. Même si on constate des attitudes parfois différentes entre les générations, les salariés jouent un rôle en faisant pression sur le management
<b>Les difficultés rencontrées</b>
Selon Rémi Bourdieu, il est essentiel que tous les collaborateurs s'impliquent, à tous les niveaux de l'entreprise, surtout les manageurs. Car si le management n'est pas impliqué, il n'y aura pas de dynamisme ni d'engagement de tous pour le développement durable
<b>Une bonne pratique à adopter</b>
BarrisCorporation a créé une « charte de l'éco-consultant » en vidéo qui a été envoyée à tous les collaborateurs afin qu'ils pratiquent les bons gestes pour l'environnement

Le jour de l'examen, l'activité sera au format numérique : il faudra rédiger un texte dans la zone prévue à cet effet. Un pavé numérique sera à disposition pour les accents et la ponctuation

## ACTIVITÉ 3

Vous travaillez au service Réclamations de l'entreprise *Bodoni*, spécialiste en textile et habillement.

Vous avez reçu un courriel de réclamation de la société *Solti* (un fidèle client).

Vous avez échangé avec votre responsable et noté ses indications de réponse.

### DOCUMENT 1

Hugo Bauwens <bauwens@solti.be

27/03 11:14

Objet : Réclamation livraison non conforme et articles défectueux

Bonjour,

Nous avons bien reçu notre commande du 23 mars. Cependant, nous avons constaté en ouvrant les emballages que les robes référence R118 présentent des défauts de confection. En effet, les ourlets ne sont réalisés qu'en partie.

De plus, la quantité des chemisiers de référence C112 n'est pas conforme à notre commande. Vous nous en avez livré 75 au lieu des 50 commandés.

Nous avons un besoin urgent des robes pour le début de la semaine prochaine. Pour les chemisiers supplémentaires, nous vous proposons de les garder à condition que vous fassiez un geste commercial.

Merci de votre réactivité.

Cordialement,

**Hugo Bauwens**

*Service des achats*

*26 rue des Sables, 1000 BRUXELLES*

*(+32) 02 504 02 11*

### DOCUMENT 2

1/ Pour les robes (R118) :

- échange impossible = stock épuisé
- renvoyer robes défectueuses en port dû
- proposer produits similaires = couleurs différentes livrables 48h

2/ Pour les chemisiers C112 :

- > accepter rabais 15%

À partir des indications de votre responsable, rédigez la réponse de Bodoni à la lettre de réclamation de la Société Solti.

VOTRE COURRIEL DE RÉPONSE (110 À 150 MOTS) :

PROPOSITION DE CORRECTION

Nouveau message

29/03 10:35

À : Hugo Bauwens <bauwens@solti.be>

Objet : Re : Réclamation livraison non conforme et articles défectueux

Monsieur,

Nous avons bien reçu votre lettre du 27 mars relative à la livraison non conforme et aux articles défectueux.

Nous regrettons vivement cet incident et nous vous prions de nous renvoyer les robes défectueuses en port dû.

Nous sommes, malheureusement, dans l'impossibilité d'échanger les robes. En effet, notre stock est épuisé et nous n'avons plus ce produit.

Cependant, nous vous proposons des robes du même modèle, avec des couleurs différentes. Ces produits peuvent vous être livrés sous 48 h.

Concernant les chemisiers, nous acceptons votre proposition de conserver les articles livrés et nous vous accordons un rabais de 15%.

Comptant sur votre compréhension et dans l'attente de votre réponse,

Cordialement,

[Nom du candidat]

Service Réclamations

BODONI]

Le jour de l'examen, l'activité sera au format numérique : il faudra rédiger un texte dans la zone prévue à cet effet. Un pavé numérique sera à disposition pour les accents et la ponctuation.

## ACTIVITÉ 1

Préparation : 10 minutes [recommandé]  
Passation : 10 minutes

### SUJET CANDIDAT

#### Situation :

Vous travaillez à Québec au Canada, dans le service communication d'une filiale de l'entreprise française ÉnergÉco, spécialiste des énergies renouvelables.

Votre entreprise organise un séminaire avec les clients et partenaires de la société. Vous recevez un message de votre responsable (document 1). Il vous demande de négocier le devis envoyé par le prestataire de services, l'hôtel Natelvi (document 2).

#### Tâche :

*Vous allez rencontrer le responsable du service Événementiel de l'hôtel Natelvi.*

*Vous devez négocier sur la qualité et la composition de la restauration, le prix des chambres, les horaires d'ouverture des salles de réunion et le prix du matériel de sonorisation, en tenant compte du message de votre responsable.*

DOCUMENT 1 :

De : Katie TAYLOR, ÉnergÉco.ca

20/04 16:14

Objet : Devis Natelvi à négocier

Bonjour,

J'ai reçu le devis de l'hôtel Natelvi pour l'organisation et l'animation de notre séminaire. Je te l'envoie pour négociation.

La restauration, le prix des chambres, les horaires d'ouverture des salles de réunion et le prix du matériel de sonorisation doivent être réexaminés !

Voici mes remarques et les objectifs de négociation :

**1/ Les repas :** repas régionaux trop copieux

- = - garder l'idée régionale
- moins de choix
- repas plus légers
- revoir le coût à la baisse (5 à 10%)

**2/ Les vins et le champagne :** ne correspondent pas à la qualité demandée

- = qualité à négocier (budget total pas encore atteint. On peut commander des vins de meilleure qualité)
- = marge de négociation 10 à 15%

**3/ Les chambres :** chambres toujours chères alors que nous en réservons 20

- = essayer d'obtenir une baisse plus importante

**4/ Les horaires d'ouverture des salles de réunion :** proposition actuelle : 9h30-19h = IMPOSSIBLE !

- = Demander des horaires plus larges au même tarif : 8h-20h
- + possibilité de venir la veille pour installer la sonorisation (voir aussi ci-dessous)

**5/ le matériel de sonorisation (son et micros) :** l'hôtel a fait appel à un sous-traitant donc service facturé

- = demander un geste commercial (gratuité) sinon nous apportons notre matériel

Je te remercie de me faire un compte-rendu de votre échange.

Bien cordialement,

Katie Taylor

...

DOCUMENT 2 :

**HOTEL NATELVI**

43 Rue Sainte-Ursule, Québec  
QC G1R 4E4, Canada  
Tél. +1 418-694-0280  
www.Natelvi-hotels.com  
reservations@natelvi-hotels.com

**ÉnergÉco Canada**

Att. : Katie Taylor  
Directrice de la communication  
295, boulevard Charest Est  
Québec (Québec)  
G1K 3G8

Québec, le 19 avril

**Devis n° 162004-Prest**

Merci d'avoir choisi Hôtel Natelvi pour nos services.

Suite à votre demande, nous vous prions de trouver ci-dessous notre proposition commerciale pour l'accueil du séminaire que vous organisez les 26 et 27 mai prochain.

Désignation	Quantité	Prix unitaire HT	Prix total HT	TPS 5% TVQ 9,975%	Prix total TTC
Repas					
Menu gastronomique « Saveurs de nos régions »	125	43,00	7525,00	1126,87	8651,87
Vin rouge Fronton (AOP)	55	16,00	880,00	131,78	1011,78
Vin blanc Côtes de Saint-Mont (AOP)	40	11,00	440,00	65,89	505,89
Champagne Brut Y. Prat	12	24,00	288,00	43,13	331,13
Chambres Standard	20	130,00	2600,00		2860,00

**Total HT :** 11733,00

**TPS TVQ :** 1757,01675

**Total TTC :** 13490,0168

**Nota :** Ce prix ne comprend pas les frais de sonorisation qui feront l'objet d'un devis distinct de notre prestataire.

Signature du client  
précédée de la mention « *Bon pour accord* »

SUPPORT EXAMINATEUR

Rôle :

**Vous êtes le/la responsable du service Événementiel de l'hôtel *Natelvi*.**

**Vous rencontrez un-e représentant-e du service Communication de *ÉnergÉco* (= rôle candidat-e) qui souhaite organiser un séminaire avec ses clients et partenaires dans votre hôtel.**

Tâche :

**Le/La représentant-e de *ÉnergÉco* va négocier votre devis sur 4 éléments :**

- *repas trop copieux et trop chers*,
- *chambres encore trop chères*,
- *horaires d'ouverture des salles de réunions plus larges*,
- *sonorisation et micros à obtenir gratuitement*.

Pistes pour l'interaction :

Demandes du service Communication (CANDIDAT)	Réponses du prestataire (EXAMINATEUR)
<b>REPAS</b>	
Repas régionaux trop copieux = oui pour le régional mais avec moins de choix et repas plus légers = coût à revoir à la baisse, 5 à 10%.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Découvrir la gastronomie régionale souvent attendue par les participants.</li> <li>• Possibilité de modifier avec réduction de prix (5% seulement car produits frais et bio).</li> </ul>
<b>CHAMBRES</b>	
Chambres toujours chères alors que nous en réservons 45 = essayer d'obtenir une baisse plus importante (-30%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déjà baissé le prix de 25% par rapport au prix normal</li> <li>• Puisque bon client, dernier geste -&gt; surclassement de 10-15 chambres</li> </ul>
<b>HORAIRES DES SALLES DE RÉUNION</b>	
Proposition actuelle : 9h30-19h = IMPOSSIBLE ! = Demander des horaires plus larges au même tarif : 8h-20h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficile à modifier pour des raisons de sécurité, mais allons étudier la question et réponse dans 48h.</li> <li>• Si candidat-e insiste, dire qu'on fera vraiment le maximum pour que ce soit possible.</li> </ul>
<b>SON / MICROS</b>	
L'hôtel ne fournit pas la sonorisation et a fait appel à un sous-traitant (donc service facturé) = demander la gratuité du service	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vous devez payer les services du sous-traitant = mais nous pouvons vous offrir un porte-documents « <i>Natelvi</i> » pour chaque participant (candidat peut refuser)</li> </ul>

## ACTIVITÉ 2

Préparation : 5 minutes [recommandé]

Passation : 5 minutes

### SUJET CANDIDAT

**Situation :**

**Vous êtes stagiaire chez *Dacia*, en Roumanie.**

**Une délégation francophone, qui effectue un voyage d'étude en Roumanie, vient visiter votre entreprise.**

**Tâche :**

***Vous intervenez brièvement (5 minutes) lors de la réunion d'accueil pour présenter l'entreprise et l'évolution de ses ventes sur les marchés internationaux depuis 2015.***

***Vous vous appuyez sur les deux documents suivants.***

DOCUMENT 1 :

## Fiche mémo

### DACIA - Principal constructeur automobile de Roumanie

**1966 :** • Création à Mioveni (Roumanie)

**1968 :** • Accord de licence avec Renault

**1999 :** • Renault achète 51% du capital de Dacia

- Modernisation : refonte des installations industrielles, réorganisation du réseau de fournisseurs, reconstruction du réseau commercial, réorganisation des activités et formation des salariés.
- 2,2 milliards d'euros d'investissements
- Renault détient 99,43% du capital de Dacia

**2004 :** • Lancement de la berline familiale « Logan »

**2011-12 :** • 2 nouvelles usines au Maroc

**2014 :** • 1<sup>re</sup> société en Roumanie par son CA - part de marché en Roumanie : 31,2% (2015)

**2017 :** • Record de 655 000 ventes

- 93% de la production de l'usine de Mioveni est exportée dans 34 pays sur quatre continents

**Succès de Dacia :** rapport prix/qualité/prestations/fiabilité excellent

**Perspectives 2018 :**

**Roumanie :** • Renforcer sa position de leader sur le marché

**International :** • Nouveaux modèles « généreux, simples, fiables et futés » (*Lodgy Stepway* et *Dokker Stepway*)

- Renforcement de la modernisation du réseau commercial

DOCUMENT 2 :

**Évolution des ventes *Dacia* dans les 10 principaux marchés internationaux  
(2015-2017)**

	2017			2016			2015	
	Pays	Unités	Part de marché	Pays	Unités	Part de marché	Pays	Unités
1	FRANCE	119 356	5.7%	FRANCE	112 111	4.6%	FRANCE	100 035
2	ALLEMAGNE	64 918	1.9%	ESPAGNE	54 500	4.1%	ESPAGNE	55 168
3	ITALIE	63 374	3.2%	ITALIE	52 372	2.9%	ALLEMAGNE	47 453
4	ESPAGNE	56 301	4.6%	ALLEMAGNE	49 124	1.5%	ITALIE	46 792
5	TURQUIE	48 370	5.1%	TURQUIE	47 529	4.8%	TURQUIE	44 812
6	MAROC	46 848	27.8%	MAROC	43 408	26.6%	ALGÉRIE	40 688
7	ALGÉRIE	30 776	16.0%	GRANDE BRETAGNE	26 562	1.0%	MAROC	37 392
8	GRANDE BRETAGNE	25 211	1.0%	POLOGNE	19 321	4.6%	GRANDE BRETAGNE	26 267
9	POLOGNE	23 944	4.9%	ALGÉRIE	18 757	15.7%	BELGIQUE + LUXEMBOURG	17 000
10	BELGIQUE	20 000	3.7%	BELGIQUE	15 832	3.1%	POLOGNE	14 906
<i>Total : 499 098</i>			<i>Total : 439 516</i>			<i>Total : 430 513</i>		

SUPPORT EXAMINATEUR

Rôle :

**Vous êtes membre d'une délégation francophone, qui effectue un voyage d'étude en Roumanie, et vient visiter l'entreprise *Dacia*, principal constructeur automobile de Roumanie, filiale de *Renault*.**

Tâche :

***Vous écoutez un-e stagiaire (=candidat-e) qui intervient brièvement (5 minutes) lors de la réunion d'accueil pour présenter l'entreprise et l'évolution de ses ventes sur les marchés internationaux depuis 2015 (informations principales et éléments surlignés dans le tableau de chiffres).***

Pistes pour l'interaction :

- Pas d'interaction attendue.
- Si le/la candidat-e termine son exposé avant la 4<sup>e</sup> minute, vous pouvez lui poser une question sur l'une des informations présentées dans les documents que le/la candidat-e n'aura pas mentionnée.

Par ex. « Qu'est-ce qui explique les succès commerciaux de *Dacia* ? »  
Réponse attendue : *excellent rapport prix/qualité/prestations/fiabilité*.  
ou  
« Comment évolue le marché de *Dacia* en Grande-Bretagne ? »  
Réponse attendue : *stabilité des ventes et de la part de marché*.

## Transcription n°1 – comprendre et traiter l'information – activité 2

### Enregistrement de la table ronde

**Animateur** : Je commence par vous, Rémi Bourdieu. Alors, comment une entreprise peut-elle devenir durable ?

**Rémi Bourdieu** : Oui, alors ça c'est une grande question, c'est quelque chose qui prend du temps, il y a une démarche de progrès à faire. Le développement durable, c'est l'environnement, c'est le social, c'est l'économie. Donc il faut agir sur ces trois piliers. Nous on a une approche chez *Barris corporation* qui est de ne pas imposer les choses de haut en bas mais surtout de faire remonter les bonnes pratiques. Donc il y a beaucoup de choses qui se font et qui ont été lancées par les collaborateurs de *Barris corporation*.

**Animateur** : Et, justement, le rôle des salariés dans tout ça ?

**Rémi Bourdieu** : Alors souvent l'impulsion vient des salariés puisque ce sont eux qui sont demandeurs, notamment les plus jeunes. On voit souvent les nouvelles recrues, les gens sortis d'école, sortis d'université, qui ont envie que leur entreprise soit exemplaire pour l'environnement. Ils sont très demandeurs de ça. Donc souvent y'a une différence un p'tit peu de génération, mais les salariés ont un rôle à jouer en faisant pression sur le management de l'entreprise. Beaucoup d'entreprises s'engagent et doivent être vraiment exemplaires.

**Animateur** : Si une entreprise s'engage dans cette voie de durabilité, quelles sont les difficultés possibles pour l'entreprise ?

**Rémi Bourdieu** : Il y en a, il peut y en avoir de nombreuses. Je crois qu'il faut que tout le monde soit impliqué à tous les échelons de l'entreprise, à tous les niveaux de l'entreprise. Si le management n'est pas impliqué, ne comprend pas les enjeux de développement durable, il n'y aura pas un dynamisme, un élan de l'entreprise, qui va faire que tout le monde va s'engager.

**Animateur** : Rémi Bourdieu, vous êtes aussi le fondateur et le président de l'association *Human Village* ?

**Rémi Bourdieu** : J'ai créé cette association voici maintenant huit à neuf ans, parce que pour moi c'était important d'avoir un engagement associatif à côté de mon engagement professionnel. Donc c'est un peu une bulle d'oxygène à côté de mon travail. Je pense que c'est important aussi. Il y a de plus en plus de gens qui font ça, qui ont envie de mener des actions associatives à côté de leur travail.

**Animateur** : Et vous-même, êtes-vous « green » au bureau ?

**Rémi Bourdieu** : Alors au bureau, j'essaie d'être green. J'suis sans doute pas parfait mais j'essaie d'éteindre les lumières, de trier mes déchets. Moi-même j'ai fait des progrès et je crois que de plus en plus de gens commencent à faire attention, surtout en France où on était un pays où on ne faisait pas trop attention. Mais de plus en plus on commence à faire attention à ça, et je vois de plus en plus les gens en parler, être sensible à l'environnement et faire attention, faire attention aux gestes pour l'environnement et pour la planète.

**Animateur** : Pouvez-vous nous citer un exemple d'une bonne pratique chez *Barris corporation* ?

**Rémi Bourdieu** : On a fait cette charte de l'éco-consultant avec des bons conseils. Donc on a mis cette charte en vidéo sur notre site internet et on l'a envoyée à tous les collaborateurs de *Barris corporation* pour qu'ils mettent en pratique aussi ces bons gestes.