

Dr. Christa Jones

Cours : mardi & jeudi 10 h 30 à 11 h 45, Merrill-Cazier Library 405

Heures de bureau: mardi & jeudi 9 h 00 - 10 h 00 (OM 202 F) ou sur RDV

Courriel : [christa.jones@usu.edu](mailto:christa.jones@usu.edu)

### **COURSE DESCRIPTION**

In this class, you will learn about the French business world, business practices, work ethics, job trends. You will also learn practical information such as writing a business letter, a CV and a cover letter, and basics on how to create your own company. News items, multiple exercises, role plays and videos will be used to expose learners to business vocabulary and practices. Role-play and active participation are emphasized. This course enhances oral and written proficiency in business and real-world communications in French, involving study of vocabulary, idioms, and expressions used in French business communications; prepares students for a job search and employment in France. Through a range of materials, you will learn how French companies "function" and what soft skills you need to be a successful team player in a French corporation. Most importantly, you will also learn to become a team player. For your final project, you will create your own company (in workshops called *atelier la pépinière*), based on materials distributed in class and using books such as *Les bases de la création d'entreprise* and *Comment créer votre entreprise* (Studyrama 2013/2014). On Thursdays mostly, some class time will be devoted to this simulation group project. Homework will be announced on Canvas after class. There will be two exams in the course of you will also hold a twenty minute oral presentation on a CAC 40 company. The schedule below is subject to change. Check Canvas for a most up-to-date syllabus, as well as assignments and oral presentations. Check Canvas if you are unsure about assignments or what was covered in class if you missed class. **Prerequisite:** French 2020, or equivalent proficiency with instructor approval. **Attendance:** more than 3+ unexcused absences or excessive tardiness will lower your grade. You should follow world and French news every day and be able to discuss current events in class. Check out websites such as [latribune.fr](http://latribune.fr); [lesechos.fr](http://lesechos.fr); [rfi.fr](http://rfi.fr), [lefigaro.fr](http://lefigaro.fr), [lepoint.fr](http://lepoint.fr), [lemonde.fr](http://lemonde.fr). You may also download free apps on your smartphone. Make it a habit to listen to France Info (<http://www.franceinfo.fr/player> ; <http://www.rfi.fr/emissions>) and to read articles on <http://www.pole-emploi.fr/actualites/> and on <http://www.rfi.fr/tag/emploi-travail> where you can also download podcasts to keep up with current events, economic developments, and job trends in France and abroad. This syllabus is subject to change, so check the updated version on Canvas for changes.

### **GRADING**

Quizzes (2)	30%
Final Project & Dossier	30%
Participation, HW & preparation	15%
IDEA Center	5%
20-minute exposé	20%

### **COURSE OBJECTIVES**

In this class, you will

- gain factual knowledge about the French business world and business practices, work ethics, job trends, Business French vocabulary, how to write a resume and cover letter in French, and the many steps of creating your own

- company
- learn fundamental principles that govern French businesses (35 heures work week, work codes of behavior, job interview office space, business lunches, etc.)
- acquire the skills to work with others as members of a team when you create your own company (simulation project)
- develop skills to express yourself orally (in class and during our *ateliers de pépinière*) and in writing (homework)

**REQUIRED TEXTBOOK**  
*Affaires à suivre* (Paris: Hachette & Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris. A copy can be checked out at the USU library course reserves and another copy is available in the language lab (Old Main 004) – to be read there (no check-out).

**IMPORTANT DATES**  
Aug 30: last day to add without instructor's signature  
Sep 15: last day to receive tuition refund  
Sept 16: last day to add classes (includes audits)  
Sep 16: last day to drop without Notation on Transcript  
October 18: Fall Break (no classes)  
Nov 27-29: Thanksgiving Holiday (no classes)  
Dec 2-6: No Test week  
Dec 9-13: Final Examinations  
For complete listings, check  
<http://catalog.usu.edu/content.php?catoid=5&navoid=958>  
(Fall 2013 Registration Calendar on USU Registrar's website)

**PLAGIARISM**  
Plagiarism includes knowingly "representing, by paraphrase or direct quotation, the published or unpublished work of another person as one's own in any academic exercise or activity without full and clear acknowledgement. It also includes the unacknowledged use of materials prepared by another person or agency engaged in the selling of term papers or other academic materials." The penalties for plagiarism are severe. They include warning or reprimand, grade adjustment, probation, suspension, expulsion, withholding of transcripts, denial or revocation of degrees, and referral to psychological counseling.

**STUDENTS WITH DISABILITIES**  
The Americans with Disabilities Act states: "Reasonable accommodation will be provided for all persons with disabilities in order to ensure equal participation within the program. If a student has a disability that will likely require some accommodation by the instructor, the student must contact the instructor and document the disability through the Disability Resource Center (797-2444), preferably during the first week of the course. Any request for special consideration relating to attendance, pedagogy, taking of examinations, etc., must be discussed with and approved by the instructor.

## Le programme

### AOÛT

Semaine 1  
ma 27/8

Introduction, présentations et programme, *Convaincre en moins de 2 minutes* (exercices) ; *Comment créer votre entreprise* (1) : Extrait *Coco* (Gad Elmaleh, 2008) 12:52-15:58

je 29/8

**Accueillir un visiteur (unité 1)** ; actu : Innovateurs (*Les Echos*)  
Atelier la pépinière : *Les bases de la création d'entreprise* : L'idée

### SEPTEMBRE

Semaine 2  
ma 3/9

**Accueillir un visiteur (unité 1)**

Vidéo : « Un salon, ça fait dépenser gros ! » ; *Les bases de la création d'entreprise* : A quel moment créer son entreprise ?

je 5/9

**Découvrez l'entreprise (unité 2)** ; Vidéo : « Le prix du sourire »  
Atelier la pépinière *Les bases de la création d'entreprise* : Les principales sociétés + Les statuts individuels

Semaine 3  
ma 10/9

**L'environnement de l'entreprise (unité 3)** ; *Caméra café* 06:46-09.36 « Mon grand bureau » (*Caméra Café*)

je 12/9

**L'environnement de l'entreprise (unité 3)**; Vidéo : « Votre bureau : l'envers du décor »  
Atelier la pépinière *Les bases de la création d'entreprise* : L'étude du marché  
*Comment créer votre entreprise ?* L'étude du marché (pp. 71-93)

Semaine 4  
ma 17/9

**Rechercher un emploi (unité 4)** ; « La lettre de motivation au panier »  
Vidéo : « Société d'assurance recherche »

je 19/9

**Rechercher un emploi (unité 4)**

Un CV de futur chef d'entreprise (Studyrama)  
Atelier la pépinière *Les bases de la création d'entreprise* : Les prévisions financières

Semaine 5  
ma 24/9

**Les relations dans le travail (unité 5)**; actu « Pour en finir avec le boulot-boulet » (*L'Express*)

je 26/9

**Les relations dans le travail (unité 5)** ;

Atelier la pépinière :  
*Les bases de la création d'entreprise* : Le plan d'affaires/business plan

- Semaine 6  
ma 1/10 QUIZ 1 ; **Prendre contact par téléphone (unité 6)** ; actu : « Un plafond de verre trop épais »
- OCTOBRE  
je 3/10 **Prendre contact par téléphone (unité 6)**  
Atelier la pépinière *Les bases de la création d'entreprise* : Les sources de financement
- Semaine 7  
ma 8/10 **Organiser son emploi du temps (unité 7)**
- je 10/10 **Organiser son emploi du temps (unité 7)**  
actu : « La franchise reste encore très porteuse » (*Le Figaro*)  
Atelier la pépinière *Les bases de la création d'entreprise*: La franchise
- Semaine 8  
ma 15/10 **Organiser un déplacement (unité 8)** ; Vidéo : « L'entreprise, il était une fois »
- je 17/10 - **PAS DE COURS** (vacances d'automne)
- Semaine 9  
ma 22/10 visite du centre d'orientation professionnelle (prof en déplacement)
- je 24/10 Atelier la pépinière *Les bases de la création d'entreprise*: Les aides financières (prof en déplacement) ;
- Semaine 10  
ma 29/10 Atelier la pépinière *Les bases de la création d'entreprise*: Les aides d'accompagnement (prof en déplacement)
- je 31/10 **Marchés et résultats de l'entreprise (unité 9)**  
actu : « L'entreprise de nos envies » (*L'Express*) ; Vidéo : « Entreprise vous avez dit privilèges ? »
- NOVEMBRE**
- Semaine 11  
ma 5/11 **Fabrication et mode d'emploi (unité 10)** ; Vidéo : « Voyage d'affaires : Qui n'a pas son jet privé » ; QUIZ 2 ;
- je 7/11 **Fabrication et mode d'emploi (unité 10)**  
Atelier la pépinière
- Semaine 12  
ma 12/11 **Passer commande (unité 11)** ; Vidéo : « Les coulisses du télémarketing »

je 14/11 **Passer commande (unité 11)**  
actu « Peut-on ouvrir l'ordinateur d'un salarié parti en vacances ? »  
(Le *Point*) ; Atelier la pépinière

Semaine 13  
ma 19/11 **Promotion et vente (unité 12)**  
« Les dix commandements du repas d'affaires » (*Le Français dans le Monde*)

je 21/11 **Promotion et vente (unité 12)**; Vidéo « Les aventuriers du e-commerce »

Semaine 14  
ma 26/11 **A propos de règlements (unité 13)** ; Vidéo « Le temps, c'est des loisirs »

je 28/11 PAS DE COURS : **Happy Thanksgiving** ☺

## **DÉCEMBRE**

Semaine 15  
ma 3/12 **Importer et exporter (unité 14)**

je 5/12 Salon

**Jeudi 5 décembre FINAL Project DUE:** LE BUSINESS PLAN / DOSSIER DE GROUPE COMPLET. No make-ups, no unexcused absences. Share your ideas. Details TBA. NO final exam: This is your final project!

☺ Joyeux Noël et bonnes vacances ☺

## PROJET DE SIMULATION : FRANÇAIS DES AFFAIRES

**Dossier « Le Business plan »** C'est un portfolio de travail appliqué individuel et en équipe. Dans la simulation, vous faites partie d'un comité de direction d'une nouvelle entreprise imaginaire. En petit groupe, vous ferez un dossier pour lancer un nouveau produit/service sur le marché français et francophone. Vous développerez une stratégie commerciale et une campagne publicitaire. Chaque membre du groupe rédigera son propre CV et sa lettre de motivation. Nous travaillerons plusieurs éléments ensemble en classe (l'atelier « la pépinière ») d'autres aspects sont à rédiger ou à réviser hors classe, seul ou avec votre groupe. Vous utiliserez le Web français. Au lieu d'un examen final, le portfolio complet est à rendre à la fin du semestre, afin de participer dans notre Salon professionnel. Il faut déléguer les tâches et, bien sûr, travailler ensemble. Comme dans le monde des affaires, la réussite du groupe dépend de la participation de chaque membre. Votre participation orale en classe est essentielle. Votre présence est obligatoire au salon. L'effort du groupe et du rôle de l'individu dans son groupe, aussi bien que le contenu et le niveau d'expression écrite/orale, sont tous pris en compte pour la note finale.

### « CHECKLIST » POUR LE PROJET (PLUS DE DETAILS EN CLASSE)

#### Données personnelles (inclus à la fin du dossier du groupe)

- CV
- Votre Lettre de motivation
- Carte de visite, 1 par personne, adresse, tél, titres etc. style français
- 3 offres d'emploi ou stages trouvés sur Internet, qui vous intéressent et leur traduction en anglais

#### Infos sur le projet de création d'entreprise (atelier la pépinière)

- étude du marché (maximum 5 pages), contextes culturels, clientèle, concurrence (yahoo.fr, voilà.fr, lentreprise.com...)
- Sondage/Questionnaire de marketing ½-1p.
- Salon professionnel (le(s)quel(s) ? démarches et inscription
- Le recrutement: 3 offres d'emploi imaginaires
- Lettres commerciales: 1 lettre de refus d'emploi + 1 lettre d'offre d'emploi ½ p. pour vos candidats imaginaires
- comptes rendus [=minutes] des réunions de votre groupe
- L'organigramme imaginaire de votre entreprise, taille PME ou start-up
- Statut du groupe (à définir)
- Sources financières et d'accompagnement (trouver 5)
- 1 plan visuel du bureau avec liste de matériel à acheter, adresse d'un site pour en commander
- 2p.+ campagne publicitaire, stratégie de vente, plus 1 exemple de pub (pub magazine, radio, vidéo, page web, affiche, etc. .... )
- 1 brochure dépliant bilingue, avec texte, slogan, détails et image(s), ou 1 page web
- 1 graphique/ logo avec slogan et texte bilingue (imprimé ou dessiné ok.)
- ½-1 p. conditions du travail / offres du comité d'entreprise
- 2p.+ les projections pour l'avenir : distribution/croissance/export/vente, chiffre d'affaires
- 1 p. écrite, les commentaires des visiteurs du salon, inclus après le salon, livre d'or [ = guestbook ]