

# Chapitre 15

## Setting up a company

*La création d'entreprise*

### Background, p. 177

#### ■ Repérer les notions essentielles

**Répondez en français.**

##### **a. Quelles sont les raisons de créer une entreprise ?**

On devient créateur d'entreprise pour plusieurs raisons, par exemple parce qu'on rejette la hiérarchie et que l'on veut devenir son propre patron, pour créer son propre emploi, parce que l'on veut lancer un nouveau produit ou service dont on a eu l'idée, ou enfin pour gagner beaucoup d'argent, ce qui peut arriver.

##### **b. Quelles sont les conditions nécessaires pour réussir ?**

Il faut d'abord innover, être différent, pour avoir un avantage compétitif. Il faut aussi beaucoup de travail, de courage, d'optimisme et de capacité à rebondir malgré les difficultés (que l'on appelle parfois « résilience » en français). Le système législatif et la mentalité du pays jouent également un rôle crucial.

##### **c. Comment peut-on créer sa société d'une façon générale ?**

Cela peut être plus ou moins simple et rapide, selon les pays. Mais il faut d'abord préparer son projet soigneusement, puis avoir de solides compétences managériales et savoir s'entourer de spécialistes en comptabilité, marketing, recherche-développement, production, etc.

#### **d. Que faut-il faire au Royaume-Uni ?**

Il faut d'abord élaborer un plan d'affaire qui comprend un descriptif du projet, une analyse du marché et de la concurrence, des prévisions des besoins en personnel et financement, etc. Il est ensuite nécessaire d'entreprendre les formalités d'inscription officielle, ce qui, au Royaume-Uni, peut se faire en trois heures par Internet : on se connecte au site officiel, on remplit les formulaires adéquats en répondant aux questions sur l'identité de l'entreprise, on choisit les statuts de la société, et on s'inscrit définitivement à la Companies House, agence du gouvernement britannique.

#### **e. Quels sont les aspects financiers de la création d'entreprise ?**

On n'a pas besoin d'être riche pour créer une entreprise, et il vaut mieux, si cela suffit, se contenter de ses économies, voire de celles de son entourage. On peut parfois obtenir des subventions. Pour de gros investissements, par exemple dans les hautes-technologies, on peut faire appel à du capital-risque ou à des « investisseurs providentiels ». Dans ce cas, il faudra partager les capitaux et les bénéfices avec les co-investisseurs.

### **■ Résumer le texte en français**

**Résumez ce texte en français (150 mots environ) en vous aidant de vos réponses aux questions précédentes.**

On crée son entreprise pour diverses raisons : envie de devenir son propre patron, de créer son emploi, idée de nouveau produit ou service ou correspondant à un créneau, ou désir de faire fortune, ce qui peut arriver.

Pour créer son entreprise, il faut se différencier et avoir un avantage compétitif, travailler, être optimiste et courageux, et savoir rebondir. Il faut aussi avoir des qualités de manager et ne pas vouloir tout faire seul. Cela dépend également des pays et de leur système. Il faut monter un plan d'affaire présentant le projet, analysant le marché potentiel, la concurrence, prévoyant les besoins humains et financiers.

Au Royaume-Uni, on peut créer son entreprise en trois heures par Internet. On se connecte sur le site d'une agence gouvernementale, on remplit des formulaires, on choisit statuts et noms, puis on reçoit les documents officiels peu après. Nul besoin d'être riche : on peut utiliser ses économies ou celles de son entourage, obtenir des subventions, faire appel à du capital-risque ou à un investisseur providentiel.

*165 mots*

## ■ Approfondir

*Les réponses à ces questions dépendent des recherches personnelles.*

# Lexical Work, p. 179

## ■ Use the list

**1. Fill in the gaps with words from the list, making the necessary changes. Then translate the sentences into French.**

**a. This scheme will require an initial *outlay* of \$4.5 million.**

Ce projet nécessitera un investissement initial de 4,5 millions de dollars.

**b. When will your firm start to *trade*?**

Quand est-ce que votre entreprise commencera son exploitation commerciale ?

**c. You must work out the projected *cash flow* of your first 12 months' trading.**

Vous devez évaluer d'avance votre capacité d'autofinancement pour les douze premiers mois de votre exercice.

**d. She has not *disclosed* her losses to her investors yet.**

Elle n'a pas encore révélé ses pertes à ses investisseurs.

**e. He has *held shares* in the company for seven years now.**

Il détient des actions de la société depuis sept ans.

**f. Let us hope that this dynamic entrepreneur will not *fail* in his new *venture*.**

Espérons que ce dynamique entrepreneur n'échouera pas dans sa nouvelle entreprise.

**g. He made a fortune thanks to an *LBO*.**

Il a fait fortune en rachetant une société grâce à un rachat avec effet de levier.

**h. Because of the current bad economic outlook, we will have difficulty raising capital.**

À cause des mauvaises perspectives économiques qui s'annoncent actuellement, nous aurons du mal à lever des capitaux.

**i. When entrepreneurs are good managers, their failure rate is much lower.**

Lorsque les entrepreneurs sont de bons managers, leur taux d'échec est bien plus bas.

**j. This business angel has got a huge stake in his nephews' start-up.**

Cet investisseur providentiel a une grosse participation dans la start-up de ses neveux.

**2. Choose five words in the list that seem important to you and write sentences with them, using the dictionary or the Internet if necessary. Mind the context.**

*La réponse à cette question dépend des recherches personnelles.*

## Grammar Work, p. 180

### ■ Le prétérit et le *present perfect*

**Analysez et traduisez les exemples suivants :**

1. Mr Khattak was born 24 years ago.

On utilise toujours le prétérit avec *ago*, et on dit toujours *I / he was born*.

→ Mr Khattak est né il y a 24 ans.

2. He has just launched a new business.

On utilise le *present perfect* avec *just* (passé proche).

→ Il vient de lancer une nouvelle entreprise.

3. He recently purchased a bigger head office.

On utilise le prétérit avec une indication de date (*recently*) au passé.

→ Il a récemment acheté un plus gros siège social.

4. Since 2010, Diego's situation has been pretty good.

On utilise le *present perfect* avec *since* + date.

† Depuis 2010, la situation de Diego est plutôt bonne (remarquer le présent en français).

5. He has been holding shares in his company for five years now.  
On utilise le *present perfect* avec *for* + indication de durée.  
→ Il détient des actions de sa société depuis cinq ans (remarquer le présent en français).
6. In 2010, he was already developing his Web site.  
Prétérit progressif pour marquer une action ayant duré au passé.  
→ En 2010, il développait déjà son site Web (remarquer l'imparfait en français).
7. He worked hard for years before becoming rich.  
Prétérit simple avec *for* + indication de durée = passé révolu + pendant.  
→ Il a beaucoup travaillé pendant des années avant de devenir riche.

**1. Mettez les verbes entre parenthèses au temps correct : prétérit ou *present perfect* simple ou avec *be-ing*, puis traduisez les phrases.**

a. Mr Simmons *has just viewed* his company's latest advertisements on his laptop.

M. Simmons vient de visionner les dernières publicités de sa société sur son ordinateur portable.

b. The ad for a pre-paid bank card *featured* only young people, but he *did not like* it.

La publicité pour une carte bancaire prépayée ne représentait que des jeunes mais elle ne lui a pas plu.

c. He immediately *telephoned* the man who *had commissioned* it.

Il a aussitôt téléphoné à la personne qui l'avait commandée.

d. The recent credit crunch *has driven* a lot of poor people out of normal financial services.

La récente crise bancaire a privé beaucoup de personnes modestes de services financiers normaux.

e. Mr Simmons *did well enough to have earned* a lot of money for himself.

M. Simmons a réussi suffisamment bien pour avoir gagné beaucoup d'argent personnellement.

**f. His success (*has*) brought him a fabulous way of life and several luxurious homes.**

Sa réussite lui a apporté un fabuleux style de vie et plusieurs logements luxueux.

**g. Lately, he has increasingly *focused / been focusing* on other aspects of life.**

Depuis quelques temps, il se concentre de plus en plus sur d'autres aspects de la vie.

**h. He *set up* his first company 20 years ago and he was rich by 1999.**

Il a créé sa première société il y a 20 ans, et il était devenu riche en 1999.

**i. He has been *running* his second one since 2005.**

Il dirige sa seconde société depuis 2005.

**j. He *has been* an example to many poor would-be entrepreneurs for years now.**

Il est un exemple / C'est un modèle pour de nombreux entrepreneurs potentiels depuis des années.

## **2. Traduisez en anglais.**

**a. M. Simmons fait du yoga depuis quelque temps.**

Mr Simmons has been doing yoga for some time now.

**b. L'an dernier, il a investi de l'argent dans une nouvelle société.**

Last year, he invested money in a new business / venture / company.

**c. Rita a récemment acheté une boutique en franchise qui achète et vend des vêtements d'occasion.**

Rita recently bought / has just bought a franchised shop which buys and sells second-hand / used clothes.

**d. Pour cela, elle a vendu des actions qu'elle possédait en Bourse.**

To do that, she sold shares which she held on the Stock Exchange.

e. J'ai créé ma société il y a 35 ans, et elle est devenue une énorme multinationale depuis.

I set up my company 35 years ago, and it has become a huge / an enormous multinational since.

f. Nous avons fait des affaires ensemble pendant des années.

We did business / traded together for years.

### ■ Équivalents de « comme » : *as* ou *like* ?

**Analysez et traduisez les exemples suivants :**

1. As the customer walked into the shop, he was greeted by a charming shop-assistant.

As conjonction de temps exprime ici la simultanéité.

→ Comme le client entrait / Au moment où le client entra dans la boutique, il fut accueilli par un(e) charmant(e) vendeur / vendeuse.

2. It works like the other franchises.

*Like* préposition introduit ici une comparaison.

→ Cela marche comme les autres franchises.

3. He is best known as the godfather of hip-hop.

As préposition introduit ici un nom précédé d'un article en anglais mais non en français.

→ Il est surtout connu comme / en tant que parrain du hip-hop.

4. Artists such as DMC have set up their own music company.

*Such as* introduit un exemple, comme *like*.

→ Des artistes comme / tels que DMC ont créé leur propre société musicale.

**Remarques :**

– *As* et *like* ne sont pas interchangeables.

– « Comme » n'est pas toujours la traduction la plus élégante.

### 3. Complétez les phrases suivantes avec *as* ou *like*, selon le cas, puis traduisez-les.

a. As a businesswoman Rita is very successful.

Comme / En tant que femme d'affaires, Rita réussit très bien.

b. She, like other entrepreneurs, has to work very hard.

Comme les autres chefs d'entreprise, elle est obligée de travailler énormément.

**c. In a sector *like* this one, competition is extremely tough.**

Dans un secteur comme celui-ci, la concurrence est extrêmement dure / rude.

**d. This is not an isolated request for subsidies, as he receives many *like* this one.**

Ce n'est pas une demande isolée de subventions, puisqu'il en reçoit beaucoup comme celle-ci.

**e. This boss is *like* a father to his employees.**

Ce patron est comme un père pour ses employés.

**f. As usual, sales drop when times are hard.**

Comme d'habitude, les ventes baissent quand les temps sont durs.

**g. His profits were low, as he feared they would be.**

Ses bénéfices étaient faibles, comme il l'appréhendait.

**h. I sincerely admire Russell, or Rush as he is called.**

J'admire sincèrement Russell, ou Rush, comme on l'appelle.

**i. As I see it, the situation is just as it was a few years ago.**

La situation comme / telle que je la vois est exactement comme (elle était) il y a quelques années. (Éviter de répéter « comme » en bon français.)

**j. In this country, competition is becoming tougher, as in America.**

Dans ce pays-ci, la concurrence devient plus dure, comme en Amérique.

**k. Not many entrepreneurs are *like* Bill Gates.**

Peu de créateurs d'entreprise sont comme Bill Gates.



# Exam Work, p. 182

## 1. COMPRÉHENSION. Dans quelle mesure peut-on dire, d'après ce texte, que les entrepreneurs pensent et agissent différemment ? (120 mots environ.)

Les entrepreneurs sont des gens qui pensent et agissent différemment car ils ne se satisfont pas du *statu quo*. Par leur état d'esprit, ils préfèrent la créativité au conformisme et l'action à l'inaction. Ils sont courageux et s'efforcent de réaliser leurs rêves, ils pensent davantage à leurs clients qu'à eux-mêmes, ils n'arrêtent jamais d'apprendre, ils ne renoncent jamais, ils adorent échouer, ils cherchent et trouvent des besoins à combler, ils améliorent les idées anciennes, et surtout ils agissent. Bref, ce sont des gens qui vont toujours de l'avant.

88 mots

## 2. COMPRÉHENSION

a. Traduire le titre et les deux premiers paragraphes jusqu'à « a breeze ».

### Le jeune homme qui a programmé le démarrage de sa carrière

(Jeu de mots sur *switch impossible à rendre ici*.)

[Le journaliste raconte ici sa rencontre avec Mr Khattak, jeune créateur d'entreprise âgé de 19 ans.]

J'ai fait sa connaissance dans les bureaux de la tour Gherkin où se trouve Satigo, recruteur londonien dans le secteur des technologies, qui recherche actuellement des personnes pour travailler avec un directeur général : celui-ci, il y a quelques semaines, habitait encore un logement d'étudiant.

Son produit s'appelle Den. Il s'agit d'un type nouveau de prise de courant avec interrupteur pour la lumière que l'on peut allumer et éteindre à l'aide d'une appli de téléphone mobile ou d'une télécommande ; l'action est physique et produit donc un vrai clic. Den détecte également les appareils qui sont branchés et à quel moment, quelle puissance ils consomment, avertit en cas de dysfonctionnement, etc. C'est une invention astucieuse, séduisante et écologique, vendue à bas prix, conçue pour s'adapter aux prises standard et à celles d'interrupteurs pour éclairage. Aussi, il sera archi-facile d'en équiper toute une maison ou un bureau.

*(Remarque : on peut faire remarquer aux étudiants que les prises de courant en Grande-Bretagne sont différentes de celles qui existent en France, plus compliquées car plus sécurisées.)*

**b. Use the information in the article to write the speech Mr Khattak could give about his own early experience as an entrepreneur, as a way of encouraging students to follow his path. (About 150 words.)**

“Hello,

Let me tell you how I became an entrepreneur, when I was a student like you.

I used to be rather troublesome at school, but very ambitious. I decided to become rich and very important when I read in a book that the best method was to find a solution to an everyday problem, which meant devising something that could be bought by many people.

I first borrowed some money from my father and started importing headphones and sunglasses from China. I quickly earned £20,000. Then I dropped out of school.

Afterwards, I discovered that switching lights or an electric appliance on or off with a telephone or remote control was easier than doing it from the socket itself. So I designed Den, which anybody can use without moving.

I launched a fundraising campaign on an online platform: I quickly found investors, many important people wanted to work with me, and I attracted the media. Easy! So you can do it, too!”

163 words

**3. COMPREHENSION. Describe the entrepreneur portrayed here, his business, his work, and his methods: what is necessary or not to launch a business, according to him? (About 100 words.)**

Diego Orjuela is a middleman who started his business “Orlando’s Cables and Sensors” with practically nothing, just \$100, and not even a good website. But he had clients who had money and needs. He knew how to fulfill these needs by providing the right products very quickly. He worked hard every day, from a garage, and afterwards from an industrial workspace, buying his products from good suppliers (GE and Philips), and shipping them immediately.

In short, what is necessary to be successful is first to have clients, then to be better than your competitors by being flexible, reliable, and selling good products, to work hard, and to answer clients' questions promptly.

*111 words*

**4. COMPRÉHENSION. De quelle manière certaines grandes sociétés multinationales s'y prennent-elles pour créer des « start-ups » aujourd'hui, et pourquoi, d'après cet article ? (100 mots environ.)**

D'après ce document, de grandes multinationales comme Coca-Cola ou IBM créent maintenant des start-ups en interne. S'inspirant des petites start-ups indépendantes, elles lancent d'abord des concours d'idées qui sont ensuite sélectionnées par des panels de cadres, lesquels décident d'y investir de l'argent de l'entreprise, comme le fait le capital-risque. Tout cela afin d'éviter que leurs jeunes cadres travaillent secrètement sur d'autres projets. Parfois elles embauchent de jeunes diplômés. Ainsi, elles encouragent la transformation d'idées en innovations lucratives au sein de nouvelles entités dans l'entreprise même, tout en insufflant une mentalité d'entrepreneur chez leurs cadres intermédiaires qui encombrant des secteurs vieillissants.

*100 mots*

**5. EXPRESSION. To what extent does this cartoon illustrate the entrepreneurial spirit? What do you think of it? (About 120 words.)**

This cartoon tells the story of Instagram, the popular photo and video-sharing mobile app. It shows the first founder (Kevin) doing skunkwork by learning to code at night and inventing a new language prototype, which he then tested with friends. He bravely quit his job and sought out investors. He found a partner and they collaborated to develop new ideas, among which a quality app for photo sharing. They experienced ups and downs, and setbacks. Eventually, they thought of a catchy name for their app, and successfully launched it.

I really admire these two entrepreneurs, especially Kevin, who believed in his ideas. He worked very hard, took risks when he left his job, proved resilient in the face of difficulties, and never lost his faith in the future. They are real heroes.

*132 words*

**6. COMPRÉHENSION. Rédigez une note de synthèse montrant dans quelle mesure les conseils exprimés dans le document 1 sont mis en œuvre dans les exemples décrits par les documents 2, 3, 4 et 5. (250 mots environ.)**

Le document 1 définit les huit qualités indispensables pour qu'un créateur d'entreprise réussisse en étant différent :

- « être courageux » : c'est le cas de tous les exemples, et particulièrement de Kevin, qui quitte son emploi pour créer Instagram (document 5) ;
- « penser à ses clients avant tout » ; Diego Orjuela (document 3) n'avait rien au départ sauf des clients, qu'il cherche toujours à satisfaire au mieux sachant que le marché est essentiel ;
- « ne jamais cesser d'apprendre » : les fondateurs d'Instagram, en particulier, doivent sans arrêt améliorer leur technique pour rester à la pointe du progrès ;
- « ne jamais abandonner » : Mr Khattak (document 2) quitte l'école et s'oppose à son père pour se lancer dès l'âge de 19 ans ;
- « adorer échouer » : Orjuela et Kevin ont connu des échecs, mais cela ne les a pas empêchés de persévérer et leur a même appris à rebondir. D'où leur goût du risque ;
- « répondre à des besoins » : tous les exemples répondent à des besoins divers ;
- « apporter de grandes améliorations à des idées anciennes » : Philip Honovitch (document 4) travaille sur un logiciel pour des achats effectués directement depuis un magazine en ligne, ce qui est à la fois nouveau et ancien (les achats en ligne ne sont pas nouveaux) ;
- « agir » : les entrepreneurs des quatre documents agissent, avec dynamisme, courage et efficacité.

Les conseils donnés dans le document 1 sont donc vraiment suivis. Mais est-ce suffisant pour réussir ?

*258 mots*