

PLUS VISIBLES GRÂCE À « MADE IN SENEGAL »

Date de mise en ligne : 21/04/2017

Dossier : 522

Le Sénégal lance une plateforme pour développer son commerce extérieur. Argumenter sur le e-commerce.

- **Thème** : économie
- **Niveau** : B2, avancé
- **Public** : adultes
- **Durée indicative** : 1 heure 20
- **Extrait utilisé** : reportage de TV5MONDE du 11/04/2017

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Mise en route	2
• Échanger sur des moyens pour promouvoir le commerce extérieur d'un pays	2
Activité 1	2
• Comprendre les informations principales sur la plateforme « Made in Senegal »	2
Activité 2	2
• Comprendre les informations principales à propos d'une entrepreneuse	2
Activité 3	3
• Travailler le lexique lié au e-commerce.....	3
Activité 4	3
• Argumenter sur le e-commerce.....	3

OBJECTIFS COMMUNICATIFS / PRAGMATIQUES

- Comprendre les informations principales sur la plateforme « Made in Senegal ».
- Relever des informations à propos d'une entrepreneuse.
- Échanger, argumenter sur les avantages et les inconvénients du e-commerce.

OBJECTIF LINGUISTIQUE

- Travailler le lexique du e-commerce.

OBJECTIF (INTER)CULTUREL

- Échanger sur des moyens pour développer le commerce extérieur.

SUGGESTIONS D'ACTIVITÉS POUR LA CLASSE

MISE EN ROUTE

→ Échanger sur des moyens pour promouvoir le commerce extérieur d'un pays

Production orale – groupe-classe – 10 min

Demander au groupe-classe ce qu'un pays peut mettre en place pour développer son commerce extérieur. Écrire les mots-clés au tableau.

Pistes de correction / Corrigés :

- Organiser des séminaires pour mieux informer les PME sur les aides financières disponibles pour qu'elles s'ouvrent à l'international.
- Mettre en place un organisme qui collecte des données sur les marchés extérieurs des pays.
- Adapter la législation pour que les PME puissent plus facilement vendre leurs produits à l'étranger.
- Aider les PME à trouver des partenaires à l'étranger en négociant par exemple des mesures favorables avec les États étrangers.
- Proposer des formations aux entrepreneurs pour améliorer leurs connaissances des marchés étrangers.
- Organiser des missions commerciales prestigieuses à l'étranger avec à leur tête un prince, un président. Etc.

ACTIVITÉ 1

→ Comprendre les informations principales sur la plateforme « Made in Senegal »

Compréhension orale – individuel – 15 min (supports : fiche apprenant, reportage)

Distribuer la fiche apprenant. Faire prendre connaissance du court article.

Faire visionner le reportage en cachant les sous-titres.

Faites l'activité 1 : écoutez le reportage et complétez le texte.

Faire comparer les réponses en binômes. Rediffuser le reportage.

La correction est commune. Écrire les réponses au tableau.

Pistes de correction / Corrigés :

« Made in Senegal » : une **plateforme** pour dynamiser les PME sénégalaises

Le ministre **du Commerce**, Alioune Sarr, a officiellement lancé le projet « Made in Senegal » visant à rendre plus visible une **vingtaine** d'entrepreneurs sénégalais afin de leur permettre de toucher de nouveaux **clients**. Pour mettre toutes les chances de leur côté, des conseillers les ont accompagnés dans leur démarche : ils ont été formés pour **valoriser** leurs produits **agroalimentaires, textiles et cosmétiques** et les référencer. La plateforme devrait être opérationnelle **début juin**.

ACTIVITÉ 2

→ Comprendre les informations principales à propos d'une entrepreneuse

Compréhension orale – individuel – 15 min (supports : fiche apprenant, reportage)

Diffuser le reportage en masquant les sous-titres.

Réalisez l'activité 2 : écoutez le reportage. Relevez quatre informations à propos de Mariétou Diouf.

Former des binômes pour faire comparer les réponses. Rediffuser le reportage.

Corriger ensemble. Écrire les réponses au tableau.

Pistes de correction / Corrigés :

- Elle est vendeuse à Dakar.
- Elle propose des produits alimentaires et des cosmétiques fabriqués à base de produits 100 % naturels.
- Elle vend déjà ses produits à l'international, mais elle souhaite toucher une nouvelle clientèle.
- Lors de la formation, elle a appris à prendre de meilleures photos de ses produits, elle a découvert une façon plus professionnelle de prendre des photos afin de valoriser ses produits.

ACTIVITÉ 3

→ Travailler le lexique lié au e-commerce

Lexique – binômes – 10 min (supports : fiche apprenant, reportage)

Former des binômes.

Faites l'activité 3 : retrouvez les termes liés au commerce.

La correction est commune. Écrire les réponses au tableau.

Pistes de correction / Corrigés :

1. innover ; 2. fabriquer ; 3. un internaute ; 4. un entrepreneur ; 5. en ligne ; 6. valoriser ; 7. un article, un produit

ACTIVITÉ 4

→ Argumenter sur le e-commerce

Production orale – petits groupes – 30 min (support : fiche apprenant)

Faire tout d'abord travailler les apprenants en binômes afin qu'ils listent différents arguments et exemples pour débattre du e-commerce. Ensuite, former de petits groupes de discussion.

Réalisez l'activité 4 : quels sont les avantages et les inconvénients du e-commerce ?

Passer dans le groupe et prendre note des erreurs pour une correction différée.

En guise de correction, proposer une discussion libre avec le groupe-classe. Inciter les apprenants à confirmer ou infirmer les points de vue énoncés.

Pistes de correction / Corrigés :

Avantages :

- Possibilité de comparer des produits : sites spécialisés dans la comparaison de produits, lire les commentaires d'autres internautes.
- Selon le pays de résidence, possibilité d'acheter des produits non disponibles dans son pays. Privilégier ainsi des filières selon des choix idéologiques et non financiers.
- Flexibilité pour le client : pas besoin de se déplacer, possibilité de commander quand on le souhaite. Gain de temps.
- Moins cher qu'en magasin. Jouer sur la concurrence.
- Rapidité de livraison. Etc.

Inconvénients :

- Sécurité de paiement, protection des données personnelles (revente du profil des clients à d'autres sites).
- Perte de temps en cas de problème. Paquet éventré, vol du paquet : paperasse administrative, chronophage et énergivore. Etc.
- Frais de port élevé selon le poids du colis.
- Plaisir de faire du lèche-vitrines : toucher la matière des vêtements. Se rendre compte de la qualité d'un produit.
- Les produits vendus en ligne et en magasin ne sont pas toujours de la même qualité : pulls en cachemire (2 fils, en ligne ou 3 fils en magasin), les prix varient fortement et les internautes ne savent pas pourquoi.
- Quand on navigue sur des sites avec des cookies, lors de la visite suivante, le prix augmente. Exemple : les billets d'avion, les nuitées à l'hôtel, etc.
- Les algorithmes sur les moteurs de recherche réduisent l'éventail de l'offre : les sites les plus fréquentés ou les articles les plus vendus sont proposés en premier alors que d'autres pourraient être plus intéressants. Etc.