



**RÉDACTION D'UN PV À PARTIR DE LA TRANSCRIPTION D'UNE SÉANCE**

**L'épreuve est notée sur 6, correspondant à 24 points. .... / 6**

**Total des points : Total : ..... / 24 points**

---

**Compétences pragmatiques Total : ..... / 10 points**

**Page de garde : ..... / 3 points**  
*(mise en page et éléments présentés)*

**Structure du procès-verbal ..... / 3 points**  
*(discussions / décisions / actions)*

**Restitution des points clés : ..... / 4 points**

---

**Compétences linguistiques Total : ..... / 14 points**

**Cohérence et synthèse : ..... / 2 points**

**Lexique : ..... / 2 points**  
*Pertinence et précision*

**Richesse du vocabulaire : ..... / 5 points**

**Morphosyntaxe et orthographe : ..... / 5 points**

*0,25 point retiré pour chaque erreur*

**Situation :** Vous travaillez pour *Via-Express*, une entreprise de transport. Cette société est présente à Genève et son périmètre d'activité regroupe la France, l'Italie, l'Espagne et l'Autriche.

Sa direction a décidé d'étendre son champ de livraison en incluant l'Allemagne et d'organiser une réunion pour discuter de cette nouvelle stratégie ainsi que de la communication à adresser aux différents clients.

Une séance du groupe de travail – Expansion stratégique a lieu le 23 mai 2024.

Sont présent·e·s :

- Gabriel Moreau, directeur général
- Isabelle Lefèvre, responsable des ressources humaines
- Sophia Rodriguez, responsable de la communication
- Alexandre Dubois, responsable des finances
- Lucas Martin, responsable logistique
- Vous, assistant·e

L'ordre du jour a été envoyé dans le message d'invitation :

1. Information sur le nouveau pays de livraison
2. Aspects financiers
3. Nouveaux engagements
4. Communication aux clients
5. Divers

En tant qu'assistant·e, vous êtes chargé·e de rédiger le **PV classique** de cette séance à l'aide du modèle fourni en annexe.

*La séance est ouverte à 9h30*

**Gabriel :** Bonjour à tous. Je suis ravi de vous avoir ici pour discuter de notre expansion vers l'Allemagne. Nous avons choisi ce pays en raison de son marché dynamique et de sa forte demande pour nos services. Cette décision représente une opportunité stratégique pour notre entreprise. Lucas, est-ce que vous souhaitez développer ?

**Lucas :** Oui, merci, Gabriel. Nous avons eu plusieurs demandes de transport de la part de nos différents clients, surtout en direction de Berlin. Nous avons donc décidé d'intégrer l'Allemagne dans nos zones de livraison.

Nous avons identifié plusieurs itinéraires pour atteindre Berlin de manière efficace. Nous devons tenir compte des contraintes routières, des temps de transit et des coûts associés. Des entrepôts stratégiquement situés faciliteront la distribution rapide des produits. De plus, nous sommes en train de finaliser des partenariats avec des transporteurs locaux pour optimiser les livraisons hors de Berlin et garantir la ponctualité.

On a encore certains éléments à régler d'un point de vue législatif pour les douanes car, même si la législation de la Communauté européenne règlemente les passages de marchandises, l'Allemagne a quelques particularités pour les produits alimentaires.

**Sophia** : Est-ce que la création de ces partenariats avec les entreprises locales est obligatoire ?

**Lucas** : Techniquement non. Cependant, cela permettra de rester flexibles dans nos itinéraires en fonction des conditions de la route et des événements imprévus. Une gestion agile nous permettra d'optimiser continuellement nos opérations.

**Sophia** : D'accord, je comprends. Je pense, en revanche, que cela sera un élément à expliquer dans la communication aux clients. Même s'il s'agit de partenariats, il faudra signaler que les livraisons hors de Berlin se feront par transporteurs locaux.

**Gabriel** : Tout à fait (*se tourne vers l'assistant·e*). Vous pouvez en prendre note pour le suivi du dossier.

Si aucun d'entre vous n'a de remarques ou d'autres questions, nous validons que l'Allemagne sera une nouvelle zone de transport, et cela dès le 1<sup>er</sup> septembre 2024.

*La décision ne présente aucune remarque de la part des membres du comité.*

Nous allons maintenant passer en revue les aspects financiers et RH de cette expansion. La parole est à Alexandre.

**Alexandre** : Merci, Gabriel. Comme vous le savez, et comme les autres pays avec lesquels nous collaborons, l'Allemagne utilise l'euro ; alors, nous devons également prendre en compte les taux de change. Pour faire suite aux dernières fluctuations financières, nous avons mis en place des stratégies pour minimiser l'impact de la volatilité des taux de change sur nos coûts. Notre objectif est de maintenir des coûts stables pour garantir la rentabilité de cette expansion. De plus, cela sera l'occasion de stabiliser les coûts de nos différentes transactions.

Afin d'atteindre cet objectif, nous avons rencontré notre conseiller bancaire pour

discuter des différentes options. Nous avons décidé de signer un accord annuel sur le blocage du taux de change. Le but de cet accord est de figer pendant un an, le taux de change à de 1€ équivaut à 0,92 CHF. Par la suite, si le taux de change devait augmenter, nous aurons une augmentation plafonnée à 0,2CHF maximum.

**Lucas** : Ce n'est pas dangereux de figer le taux ou de valider une augmentation annuelle ? Actuellement, le franc suisse est plus fort que l'euro.

**Alexandre** : On pourrait le penser, mais vu les fluctuations de ces six derniers mois, c'est moins dangereux que de subir les variations.

**Gabriel** : Merci pour cette précision. Alexandre, je vous laisse gérer ce dossier et si vous avez besoin de ma signature pour les contrats, vous me le ferez savoir.

Maintenant, j'aimerais qu'on discute des impacts RH de cette expansion.

**Isabelle** : En ce qui concerne les ressources humaines, nous anticipons la nécessité de recrutements. Je pense qu'il serait intéressant d'avoir aussi des chauffeurs allemands qui souhaiteraient venir s'installer en Suisse. Nous pourrions leur proposer d'avoir un pied-à-terre vers Berne vers nos entrepôts de camions. En effet, la connaissance du marché allemand est cruciale pour notre succès.

Par ailleurs, cela répond aussi à un de nos axes stratégiques RH qui prévoit la promotion de la diversité au sein de nos équipes.

Pour nos chauffeurs, qui seraient intéressés par les transports en Allemagne, des formations seront fournies pour garantir qu'ils soient compétents et capables de répondre aux besoins spécifiques de nos clients allemands.

**Lucas** : C'est vous-même qui allez gérer les recrutements ? On fera d'abord passer

**CERTIFICAT - Rédiger en français professionnel**  
**IFAGE – CCIG – SESSION 2024**

---

les annonces en interne ? Je sais que certains chauffeurs voudraient diversifier leurs trajets.

**Isabelle :** Je vais m'en charger avec mon assistante. Je veillerai à ce que le processus de recrutement soit transparent et inclusif, afin de créer une équipe diversifiée et adaptée au marché allemand.

Pour rappel, on parle de 10 chauffeurs supplémentaires et si l'on veut être prêt dans trois mois, il faudra être réactif et rapide dans ce processus. Je vous propose qu'on valide une répartition 5/3-2 pour les engagements : 5 postes de chauffeurs disponibles en interne, 3 postes pour des chauffeurs allemands et 2 chauffeurs pour des chauffeurs de la région genevoise.

**Gabriel :** Cela me semble très bien. On peut valider.

Sophia, je vous passe la parole pour la communication.

**Sophia :** D'accord. En ce qui concerne la communication, nous avons élaboré un plan détaillé pour informer nos clients de cette expansion. Des annonces sur nos plateformes en ligne seront publiées pour le tout public. Des newsletters ciblées seront diffusées et un courrier à l'attention de tous nos clients sera envoyé dans un mois. Nous mettrons l'accent sur les avantages pour nos clients : une nouvelle zone de livraison dès le 1<sup>er</sup> septembre, des délais de livraison réduits hors de Berlin avec les partenaires locaux et une plus grande accessibilité à nos services. Je suis ouverte à vos suggestions sur la manière de personnaliser notre message.

**Alexandre :** Je pense qu'il serait important de signaler que nous avons un taux de

change stabilisé annuellement car cela peut être intéressant pour les entreprises européennes et pour les suisses, c'est rassurant, surtout si nous devons faire appel aux transporteurs locaux.

**Sophia :** Très bien, je prends note de ce point et je l'intégrerai dans le courrier.

**Gabriel :** Bien, je pense que nous avons fait le tour des points concernant cette nouvelle expansion. Avant de conclure, j'aimerais savoir si vous avez des divers.

**Lucas :** Pour rappel, je suis en vacances la semaine prochaine.

**Sophia :** Lors de notre prochaine séance, je voudrais qu'on mette à l'ordre du jour la présentation de notre nouveau site internet qui sera mis en ligne le 1<sup>er</sup> septembre 2025.

**Gabriel :** Très bien, merci.

**Isabelle :** Et désolée, je me permets de revenir sur le courrier adressé aux clients. Sophia, je pense que si le site internet est mis en ligne au même moment que l'expansion, cela serait intéressant de mettre une phrase ou un mot pour leur dire qu'ils pourront également découvrir notre nouveau site.

**Sophia :** Oui, bonne idée ! Je vais intégrer ce message également.

**Gabriel :** Bien, je pense que nous avons terminé et je vous propose de lever la séance. Encore merci pour vos échanges constructifs et votre collaboration.

*La séance est levée à 10h30.*