

*Ressources pour les enseignants et les formateurs en français des affaires*

Activité pour la classe : CFP

Crédit : *Joelle Bonenfant,  
Jean Lacroix*

**Thèmes et situations : Renseignements et orientation**

### Fiche pédagogique

	<b>Activité : Nouveaux locaux</b>	<b>Compréhension orale</b>
<b>Objectifs communicatifs et/ou professionnels</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informer/S'informer sur un lieu</li> <li>• Exprimer la nécessité, l'obligation</li> </ul>	
<b>Objectifs linguistiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lexique de l'immobilier</li> <li>• Questionnement</li> <li>• Verbes modaux (devoir, falloir)</li> </ul>	
<b>Commentaires sur le déroulement</b>	<p><i>Travail sur le document</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Travail individuel (ou par 2) et mise en commun : activités 1 et 2. Ces activités portent sur la compréhension du sens. Lors de la mise en commun, demander de justifier les réponses (indication des parties du dialogue qui contiennent les informations) et travailler sur les interactions (plaisanteries, implicites...)</li> <li>2. Travail individuel (ou par 2) et mise en commun : activité 3. Cette activité porte sur la réalisation langagière d'actes de communication. Elle peut se faire avec la transcription.</li> </ol>	
<b>Matériel et/ou support</b>	Enregistrement audio du dialogue à télécharger	

## Nouveaux locaux

**L'agent immobilier** Donc, si je vous ai bien compris, vous cherchez de nouveaux locaux pour votre entreprise.

**M. Pilout** Oui, ainsi que je vous l'ai dit l'autre jour au téléphone, notre siège est à Paris et nous voulons nous implanter en province et notamment dans le sud-ouest. Nous cherchons actuellement, deux choses : un bureau de représentation à Toulouse même et un entrepôt aux alentours.

**L'agent immobilier** En location ou en vente ?

**M. Pilout** Nous préférierions acheter mais tout est envisageable.

**L'agent immobilier** Bien. Si vous le permettez, nous pouvons commencer par votre bureau. J'ai besoin de quelques renseignements précis. Tout d'abord, bien sûr, quelle surface vous souhaiteriez et aussi dans quel quartier vous voudriez vous installer et quel type d'immeuble vous recherchez.

**M. Pilout** Nous devons impérativement nous trouver au centre des affaires, vous connaissez mieux la ville que moi, je vous fais confiance. En surface, il nous faut une centaine de mètres carrés afin d'installer un accueil et 3 bureaux.

**L'agent immobilier** Et le type de bâtiment ?

**M. Pilout** Cela n'a pas vraiment d'importance, quelque chose de récent plutôt. Le plus important, comme je vous l'ai dit, c'est l'emplacement. Bien sûr, il nous faut une dizaine de places de parking privées. Je ne sais pas si c'est comme à Paris mais il est hors de question pour nous de tourner des heures avant de trouver à se garer et de payer.

**L'agent immobilier** D'accord, j'ai noté. Et pour l'entrepôt ?

**M. Pilout** Et bien, là il faut entre 1000 et 1500 mètres carrés très faciles d'accès, dans une zone ou non, je n'ai pas de préférence.

**L'agent immobilier** Bien. Vous avez un budget ?

**M. Pilout** Je ne connais pas bien les prix de l'immobilier ici mais nous ne voulons pas dépasser 4 millions d'euros.

**L'agent immobilier** Vous restez combien de temps dans la région ?

**M. Pilout** Une semaine.

**L'agent immobilier** Bon, écoutez, je vous propose de faire une sélection selon les critères que vous venez de me donner et je vous appelle dès demain pour fixer un ou deux jours de visites. Cela vous convient ?

**M. Pilout** Parfaitement.

**L'agent immobilier** Vous me donnez votre numéro ?

**M. Pilout** Je vous donne le numéro de mon portable, vous êtes sûr de toujours pouvoir me joindre. C'est le 06 78 45 12 99.

**L'agent immobilier** Merci. Je vous raccompagne. A demain donc au téléphone, monsieur Pilout.

**M. Pilout** D'accord, je compte sur vous, monsieur Maillet. Au revoir. Bonne fin de journée.

## Nouveaux locaux

### ➤ **Activité 1 : Répondez aux questions.**

1. Qui sont les deux personnes ?
2. Dans quelle ville sont-ils ?
3. Où a lieu la rencontre ?
4. Que cherche M. Pilout ?
5. Pourquoi ?
6. Est-ce que M. Pilout habite Toulouse ?

### ➤ **Activité 2 : Complétez les fiches-client.**

<b>Fiche client : M. Pilout</b> Tél.	<b>Fiche client : M. Pilout</b> Tél.
Date :	Date :
Type de local :	Type de local :
Surface :	Surface :
Emplacement :	Emplacement :
Achat <input type="checkbox"/>	Achat <input type="checkbox"/>
Location <input type="checkbox"/>	Location <input type="checkbox"/>
Budget :	Budget :
Autres informations :	Autres informations :

### ➤ **Activité 3 : Relevez dans le dialogue :**

- une expression pour reformuler : .....
- une expression pour exprimer un souhait : .....
- une expression pour exprimer la nécessité, l'obligation : .....
- une expression pour exprimer l'indifférence : .....
- une expression pour indiquer le refus : .....

## Nouveaux locaux : Corrigé

### ➤ Activité 1 : Répondez aux questions.

1. Qui sont les deux personnes ? **M. Pilout est le directeur certainement d'une entreprise parisienne et M. Maillet, un agent immobilier.**
2. Dans quelle ville sont-ils ? **Ils sont à Toulouse.**
3. Où a lieu la rencontre ? **Dans une agence immobilière.**
4. Que cherche M ? Pilout ? **Il cherche de nouveaux locaux pour son entreprise.**
5. Pourquoi ? **Il veut s'établir dans la région.**
6. Est-ce que M. Pilout habite Toulouse ? **Non, il est de passage.**

### ➤ Activité 2 : Complétez les fiches-client.

Fiche client : <b>M. Pilou</b> Tél. <b>06 78 45 12 99</b>	Fiche client : <b>M. Pilou</b> Tél. <b>06 78 45 12 99</b>
Date : <b>3 février</b>	Date : <b>3 février</b>
Type de local : <b>un espace de bureaux avec parking (10 places)</b> Surface : <b>environ 100 m<sup>2</sup></b> Emplacement : <b>centre de Toulouse</b> Achat ✓ ( <b>de préférence</b> ) Location ✓ Budget : <b>4 millions €(avec entrepôt)</b> Autres informations : <b>rappeler demain. Le type de bâtiment n'est pas important</b>	Type de local : <b>un entrepôt</b> Surface : <b>1000-1500 m<sup>2</sup></b> Emplacement : <b>périphérie, facile d'accès</b> Achat ✓ ( <b>de préférence</b> ) Location ✓ Budget : <b>4 millions €(avec bureaux et parking)</b> Autres informations : <b>rappeler demain</b>

### ➤ Activité 3 : Relevez dans le dialogue :

- une expression pour reformuler : **Si je vous ai bien compris...**
- une expression pour exprimer un souhait : **Nous préfererions...**
- une expression pour exprimer la nécessité, l'obligation : **J'ai besoin de / Il faut / Nous devons**
- une expression pour exprimer l'indifférence : **Ça n'a pas d'importance / Je n'ai pas de préférence**
- une expression pour indiquer le refus : **Nous ne voulons pas / Il est hors de question de...**