

JEU TÉMOIN

Code : DFP-B1-007

Diplôme de français professionnel B1

Centre de langue française
Quand le français est une force

Modalités d'évaluation du DFP B1

Aptitudes testées	Nombre de questions	Fiche optique	Durée	Nombre de points
Compréhension écrite	25	oui	} 1 h 30	25
Compréhension et expression écrites	11	oui (question 26 à 35) non (question 36)		20 (question 36 : 10 points)
Compréhension orale	25	oui	45 mn	25
		Total	2 h 15	70
	Nombre d'épreuves			
Expression orale	2	non	30 mn (15 mn par épreuve) (Préparation : 15 mn pour l'épreuve 2)	30 (15 points par épreuve)
			Total	100 points

Pour réussir, il faut obtenir :

45 points sur 70 aux épreuves passées à l'écrit ;

9 points sur 30 aux épreuves passées à l'oral ;

60 points sur 100 à l'ensemble des épreuves.

Compréhension écrite

PARTIE 1

- Prenez connaissance des six extraits de documents suivants.
- Vous devez répondre à une question pour chacun de ces documents.
- Pour chaque question 1 à 6, cochez sur la fiche la réponse **A**, **B**, **C** ou **D** qui vous paraît exacte.

Souvenirs, souvenirs...

Spécialisé dans la photographie d'événements d'entreprises, REFLETS vous propose des images de qualité aux meilleures conditions.

Par exemple, en format 13 x 18 :

- moins de 20 photos : 6,86 € l'unité
- de 20 à 60 photos : 4,57 € l'unité
- à partir de 61 photos : 3,81 € l'unité

Question 1

Pour 20 exemplaires d'une même photo, vous paierez :

- A.** 45,70 €
- B.** 68,60 €
- C.** 76,20 €
- D.** 91,40 €

La mode dans tous ses états

du 5 au 15 février

Sacs, chapeaux, chaussures, foulards, gants, lunettes, cravates, ceintures, montres, parapluies, bijoux : les accessoires sont à l'honneur.

40 nouveaux créateurs français et internationaux viendront rejoindre les 250 exposants habituels de "PREMIERE CLASSE".

Question 2

PREMIÈRE CLASSE est :

- A.** un grand magasin
- B.** un magazine spécialisé
- C.** une multinationale de la mode
- D.** un salon professionnel

Note d'information

Je vous rappelle qu'il est formellement interdit de fumer, de circuler avec des boissons, de manger et de boire dans les bureaux collectifs de la société ainsi que dans les couloirs et les salles de réunion, la cafétéria étant réservée à cet effet.

Merci de bien vouloir respecter ces dispositions.

Question 3

Dans cette société, on peut fumer, boire ou manger :

- A.** dans les bureaux collectifs
- B.** à la cafétéria
- C.** dans les couloirs
- D.** dans les salles de réunion

Madame,

Je suis désolé de ne pouvoir vous donner une réponse quant à mes disponibilités la semaine 15.

En effet, mes dates de voyage au Japon ne sont pas encore arrêtées et j'ignore si je pourrai venir à la réunion.

Dès que je serai fixé, je vous tiendrai au courant.

Salutations cordiales

Mathieu FAIVRE

Question 4

Monsieur Faivre :

- A. n'assistera pas à la réunion
- B. n'est pas disponible la semaine 15
- C. ne sait pas s'il pourra être présent à la réunion
- D. sera au Japon la semaine 15

Chers collègues,

Nous souhaitons organiser une consultation pour connaître votre opinion au sujet des prochains achats du comité d'entreprise. Pourriez-vous répondre à la liste des questions ci-jointe ? Une réunion des délégués du personnel aura lieu ensuite pour prendre des décisions en fonction de vos souhaits.

Le comité d'entreprise

Question 5

Les salariés sont invités à :

- A. participer à une réunion
- B. remplir un bulletin de vote
- C. donner leur avis
- D. consulter leurs collègues

Livraison à domicile

Vous effectuez tranquillement vos achats, nous les passons pour vous en caisse, puis nous vous livrons chez vous en véhicule réfrigéré à l'heure de votre choix, du lundi au samedi, de 9h à 21h.

Livraison gratuite à partir de 240 € d'achats, 9,30 € pour une somme inférieure.

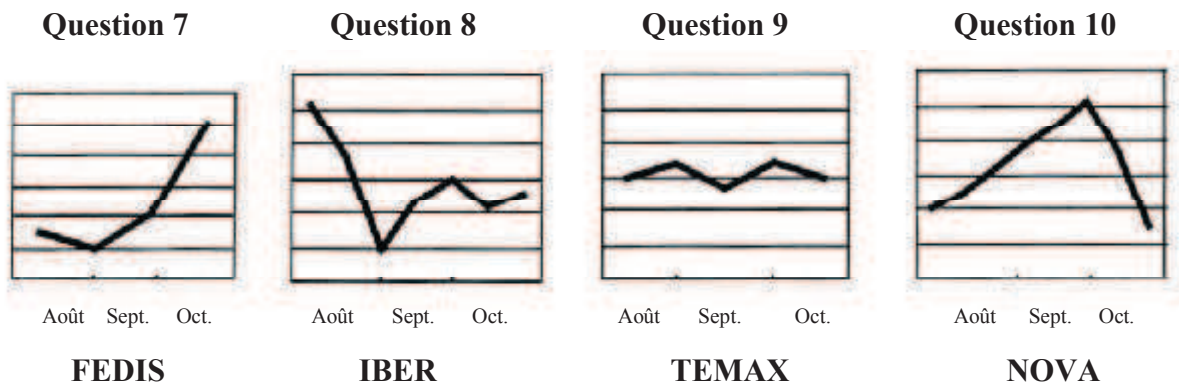
Question 6

Le magasin livre :

- A. 7 jours sur 7
- B. sur rendez vous, entre 9h et 21h
- C. gratuitement, quel que soit le montant de vos achats
- D. si la somme à payer est supérieure à 9,30 €

PARTIE 2

- Prenez connaissance des quatre graphiques ci-dessous. Ils indiquent la cotation en Bourse des actions de 4 sociétés, d'août à octobre.
- Quel est le commentaire qui correspond à chacun de ces graphiques ?
- Pour chaque question 7 à 10, cochez sur la fiche la réponse A à H qui vous paraît exacte.



- A. L'action, en hausse progressive jusqu'en septembre, s'est effondrée en octobre.
- B. Rien ne paraît pouvoir stopper la dégringolade du titre pendant ces trois derniers mois.
- C. Le titre a chuté brutalement en août et remonte peu à peu, malgré quelques difficultés en octobre.
- D. Le groupe enregistre une progression régulière au cours du trimestre.
- E. L'action se maintient à son cours habituel malgré de faibles variations.
- F. Depuis trois mois, le cours n'a pas bougé.
- G. La société a vu son titre bondir en octobre.
- H. Durant ce trimestre, le cours de l'action a continuellement augmenté.

PARTIE 3

- Lisez le texte ci-dessous, extrait du *Nouvel Observateur* N° 1930.
- Vous devez indiquer si les affirmations suivantes sont vraies ou fausses.
- Si le texte ne donne pas suffisamment d'informations pour répondre "**Vrai**" ou "**Faux**", choisissez "**Non précisé**".
- Pour chaque question **11** à **15**, cochez sur la fiche la réponse **A**, **B** ou **C** qui vous paraît exacte.

Le salarié performant

Voici 12 points-clés que le salarié performant considère comme essentiels :

- Je sais exactement ce qu'on attend de moi au travail.
- Je dispose des équipements et du matériel nécessaire pour effectuer mon travail correctement.
- Au travail, j'ai, chaque jour, la possibilité de faire ce que je fais le mieux.
- Durant les sept derniers jours, j'ai reçu des marques de reconnaissance ou des félicitations pour le travail accompli.
- Quelqu'un, à mon travail, soutient mes progrès.
- Mes supérieurs se soucient de moi en tant que personne.
- Mon opinion semble avoir de l'importance.
- Ma mission ou la finalité poursuivie par mon entreprise me donne le sentiment que mon travail est important.
- Mes collègues sont impliqués dans la volonté de faire du bon travail.
- J'ai un véritable ami au travail.
- Au cours des six derniers mois, quelqu'un m'a parlé de mes progrès.
- Au cours de l'année, j'ai eu l'opportunité d'apprendre et de progresser.

Questions 11 à 15

- 11.** La description du poste est précise.
A. Vrai B. Faux C. Non précisé
- 12.** Au travail, le salarié peut mettre en valeur ses compétences.
A. Vrai B. Faux C. Non précisé
- 13.** Il existe un lien direct entre sa satisfaction et son salaire.
A. Vrai B. Faux C. Non précisé
- 14.** Ce qui compte, c'est ce que fait un salarié, pas ce qu'il pense.
A. Vrai B. Faux C. Non précisé
- 15.** Le salarié se sent reconnu dans son travail.
A. Vrai B. Faux C. Non précisé

PARTIE 4

- Lisez le texte suivant, extrait du magazine Le Point N° 1500 bis.
- Pour chaque question **16 à 20**, complétez les phrases en cochant sur la fiche la réponse **A, B** ou **C** qui vous paraît exacte.

Situation : *Les grandes marques, le luxe vous font rêver... Vous aimeriez travailler dans ces boutiques aux noms prestigieux. Lisez l'article ci-dessous pour vous informer.*

Vendeurs, à vos marques !

C'est l'effervescence ! Les boutiques de luxe ne désemplissent pas et leur chiffre d'affaires explose. Évidemment, les vendeurs de luxe sont très courtisés. Aujourd'hui, tout le monde a donc sa chance... ou presque, car la sélection reste rigoureuse. L'élocution doit être parfaite, l'allure soignée et les codes de politesse doivent être totalement maîtrisés.

Mais, depuis deux ans, de nouveaux critères sont apparus, comme l'ouverture d'esprit, le sens du service... Autrefois simples preneurs d'ordres, les vendeurs sont donc élevés au rang d'ambassadeurs de leur maison. Concurrence oblige, ils sont désormais la clé de la relation avec la clientèle.

Mais les vocations sont rares. Le métier ne fait pas rêver. En effet, les contraintes de ce métier n'attirent pas vraiment. Être vendeur dans une grande maison, c'est accepter les caprices des clients sans jamais manifester son mécontentement, écouter sans signe de lassitude et sourire en toutes circonstances. Impossible de répliquer à une cliente, même peu aimable, sous peine de voir s'envoler une grosse vente.

Autre difficulté pour les vendeurs : le manque de perspectives. Dans ce métier, les évolutions de carrière sont très exceptionnelles. Rares sont ceux qui deviendront directeurs de boutique ou rejoindront le service marketing au siège.

Cependant, depuis deux ans, certaines maisons s'efforcent de rendre l'existence de leurs vendeurs plus douce. Surtout dans un secteur où le turnover est élevé, de plus en plus de grandes marques multiplient les petites attentions pour valoriser leurs salariés et récompenser leur fidélité.

Côté salaires, en revanche, les rois du luxe restent fort discrets. Selon les professionnels du recrutement, les rémunérations sont très variables. Mais les vendeurs ont rarement de quoi s'acheter les produits qu'ils sont chargés de vendre. Marque de rêve ne rime pas toujours avec gros salaire...

Questions 16 à 20

16. Les vendeurs de luxe sont :

- A.** très nombreux
- B.** bien payés
- C.** très recherchés

17. Le vendeur :

- A. doit s'effacer devant le créateur du produit
- B. ne fait qu'enregistrer les ventes
- C. représente la marque auprès du client

18. Le métier :

- A. est très contraignant
- B. offre des possibilités de promotion
- C. est très valorisant

19. Un vendeur dans une grande maison doit :

- A. avoir le sens de la réplique
- B. être extrêmement patient
- C. connaître les marques concurrentes

20. Le salaire d'un vendeur de luxe :

- A. est sans égal dans la profession
- B. est complété par de nombreux avantages
- C. n'est souvent pas très élevé

PARTIE 5

- Le document suivant est incomplet.
- Vous devez le compléter en choisissant le (ou les) terme(s) approprié(s).
- Pour chaque question **21** à **25**, cochez sur la fiche la réponse **A**, **B**, **C** ou **D** qui vous paraît exacte.

Un produit québécois qui s'exporte bien

La société *Plante et Brassard* a été (21) _____ à St Jean en 1912. Au départ, il s'agissait d'une entreprise familiale de production de sirop d'érable.

En 1932, la société a entrepris (22) _____ des gâteaux et des bonbons à base de sirop d'érable. A cette époque, la société ne distribuait ses produits que dans la province du Québec.

C'est après la seconde guerre mondiale que la marque *Plante et Brassard* a commencé à être vendue dans les autres provinces canadiennes.

Depuis le (23) _____ de la société par un groupe agroalimentaire de Montréal en 1992, la marque *Plante et Brassard* a vu son chiffre d'affaires croître de manière spectaculaire grâce à une (24) _____ de publicité nationale vantant les qualités d'un produit de terroir traditionnel et biologique.

Dix ans plus tard, le fameux (25) _____ blanc et rouge de la marque *Plante et Brassard* est présent dans les rayons des grandes surfaces aux États-Unis et au Mexique. Un beau succès québécois !

Questions 21 à 25

- | | | | |
|--------------------------|----------------|--------------|----------------|
| 21. A. légalisée | B. licenciée | C. inventée | D. fondée |
| 22. A. de commercialiser | B. d'exporter | C. de solder | D. de liquider |
| 23. A. désengagement | B. prélèvement | C. rachat | D. lancement |
| 24. A. campagne | B. compagnie | C. promotion | D. action |
| 25. A. label | B. signe | C. sigle | D. logo |

Compréhension et expression écrites

PARTIE 1

- Dans chacun des paragraphes de ce document, des parties **A**, **B**, **C**, **D** ont été soulignées. L'une de ces parties est grammaticalement incorrecte.
- Pour chaque question **26** à **30**, cochez sur la fiche la partie **A**, **B**, **C** ou **D** correspondant à la partie incorrecte.

Dans l'exemple : il faut cocher **A** car la formulation correcte est : "bien commencer":

Les bonnes résolutions			
<i>Exemple: Pour <u>bien commencé</u> l'année, <u>voici quelques idées toutes simples</u> à mettre en pratique.</i>			
A	B	C	D
<p>26. Vous <u>êtes fini</u> l'année fatigué, stressé, <u>sans avoir pu lever le nez</u> de <u>votre travail</u>.</p> <p style="text-align: center;"> A B C D </p>			
<p>27. Vos réunions <u>s'éternisent</u>, votre agenda déborde, et <u>vous collaborateurs</u> cherchez <u>en vain</u> un moment pour <u>vous parler</u>.</p> <p style="text-align: center;"> A B C </p> <p style="text-align: center;">D</p>			
<p>28. <u>Rassurez-vous</u>, cette situation <u>est partagée</u> par <u>nombreux de</u> responsables. Et l'année prochaine tout ne va <u>sans doute pas</u> changer.</p> <p style="text-align: center;"> A B C </p> <p style="text-align: center;">D</p>			
<p>29. Mais voici quelques bonnes résolutions pour <u>vous mettez</u> <u>sur la voie</u> d'une plus grande efficacité. Et si, justement, la première de ces <u>résolutions</u> était <u>d'en tenir</u> une cette année ?</p> <p style="text-align: center;"> A B </p> <p style="text-align: center;">C D</p>			
<p>30. Nous <u>avons listé</u> pour vous quelques engagements concrets <u>qui peuvent être respectés</u> sans devoir <u>les consacrer</u> trop de temps ni trop de moyens.</p> <p style="text-align: center;"> A B C </p> <p style="text-align: center;">D</p>			
<i>Source : L'ENTREPRISE N° 185 bis</i>			

Questions 26 à 30

26. A B C D
27. A B C D
28. A B C D

29. A B C D
30. A B C D

PARTIE 2

- La lettre ci-dessous est incomplète. Vous devez la compléter en choisissant le mot ou groupe de mots appropriés.
- Pour chaque question 31 à 35, cochez sur la fiche la réponse A, B, C ou D qui vous paraît exacte.

ELECTRIC SERVICES

19 rue Alexandre 1^{er}

54000 NANCY

Madame Nadine HARRIS

2 rue Edouard Behn

57078 METZ

Nancy, le 21 janvier 2010

Madame,

Nous avons récemment procédé à la vérification de vos appareils électroménagers. (31) _____, nous souhaitons recueillir votre opinion et mieux connaître vos attentes à notre égard.

Notre ambition est de vous proposer des produits et des services (32) _____. (33) _____ le questionnaire ci-joint, vous nous aiderez à nous améliorer. Vous pouvez également nous faire part de vos remarques et suggestions en utilisant l'espace (34) _____ au verso de cette lettre.

(35) _____, nous vous prions d'agréer, Madame, l'expression de nos meilleurs sentiments.

Le Directeur

Martin CHAUFFIER

Questions 31 à 35

- | | | | |
|-----|--|-----|---|
| 31. | <p>A. D'ailleurs
B. C'est pourquoi
C. Dans ce cas
D. De ce fait</p> | 34. | <p>A. dûment rempli
B. dont vous avez besoin
C. que vous voulez
D. qui vous est réservé</p> |
| 32. | <p>A. dont vous êtes bénéficiaire
B. pour vous permettre de les découvrir
C. que vous trouverez sous ce pli
D. qui vous donnent entière satisfaction</p> | 35. | <p>A. En attendant
B. Très sincèrement
C. Vous en remerciant
D. Comme convenu</p> |
| 33. | <p>A. Afin de remplir
B. En nous retournant
C. Il vous suffit de mentionner
D. Quand vous renvoyez</p> | | |

PARTIE 3**Question 36**

- Vous avez reçu par courriel une lettre de candidature de :

*Madame Ursula KELLER
Rue du Lac 30
CH-2502 BIENNE*

- Elle est disponible pour un entretien entre le 1^{er} et le 30 juin, ensuite à partir du 5 juillet.
- *Vous lui écrivez pour :*
 - accuser réception
 - exprimer votre intérêt
 - proposer un entretien
 - fixer date, heure, lieu
 - demander d'apporter diplômes et attestations de travail
 - demander confirmation du rendez-vous
 - saluer
- Vous devez écrire **70 à 100 mots** sur la feuille de rédaction au verso.

Nom : _____ **Prénom :** _____ **N° identification :** _____

Question 36

Compréhension orale

PARTIE 1

- Vous allez entendre cinq personnes qui parlent de leur activité professionnelle.
- Vous devez identifier dans quel domaine **A** à **H** elles travaillent.
- Pour chaque question **1** à **5**, cochez sur la fiche la réponse **A** à **H** qui vous paraît exacte.
- Vous allez entendre ces personnes deux fois.

Questions 1 à 5

1.

2.

3.

4.

5.

A. Ameublement**B.** Boucherie**C.** Cordonnerie**D.** Haute couture**E.** Papeterie**F.** Restauration**G.** Transports**H.** Vaissellerie

PARTIE 2

- Vous allez entendre cinq personnes qui s'expriment dans des situations professionnelles.
- Vous devez indiquer l'intention de communication de chacune de ces personnes.
- Pour chaque question **6 à 10**, cochez sur la fiche la réponse **A à H** qui vous paraît exacte.
- Vous allez entendre ces personnes deux fois.

Questions 6 à 10

6.

7.

8.

9.

10.

A. Ajouter un argument**B.** Demander des précisions**C.** Démentir une information**D.** Exprimer un doute**E.** Faire une réclamation**F.** Formuler une hypothèse**G.** Justifier un retard**H.** Proposer des solutions

PARTIE 3

- Une société de téléphonie mobile veut lancer un "*kit mains libres*" pour ceux qui veulent téléphoner en conduisant.
- Elle réalise une enquête auprès des automobilistes.
- Vous allez entendre cinq personnes qui répondent à la question suivante :
"Estimez-vous que le portable est dangereux au volant ?"
- Vous devez indiquer si la personne interrogée :
 - A. répond **oui**
 - B. répond **non**
 - C. **ne se prononce pas**
- Pour chaque question **11 à 15**, cochez sur la fiche la réponse **A, B** ou **C** qui vous paraît exacte.
- Vous allez entendre ces personnes deux fois.

Questions 11 à 15

- | | | | |
|-----|--------|--------|-----------------------|
| 11. | A. Oui | B. Non | C. Ne se prononce pas |
| 12. | A. Oui | B. Non | C. Ne se prononce pas |
| 13. | A. Oui | B. Non | C. Ne se prononce pas |
| 14. | A. Oui | B. Non | C. Ne se prononce pas |
| 15. | A. Oui | B. Non | C. Ne se prononce pas |

PARTIE 4

- Vous allez entendre cinq brèves communications provenant de lieux différents.
- Il vous est posé une question concernant chaque communication.
- Pour chaque question **16 à 20**, cochez sur la fiche la réponse **A, B, C** ou **D** qui vous paraît exacte.
- Vous allez entendre les cinq communications deux fois.

Questions 16 à 20**16. Dans une librairie**

Le client :

- A. achète un dictionnaire
- B. commande un dictionnaire
- C. reporte son achat
- D. reviendra plus tard

17. Dans une agence de voyage

Le client prend une assurance :

- A. annulation
- B. maladie
- C. vol
- D. tous risques

18. Sur un répondeur

Si nécessaire, Marina peut joindre son patron :

- A. après 15 heures
- B. entre 14 heures et 15 heures
- C. un peu avant 13 heures
- D. vers 12 heures

19. Au téléphone

Pour obtenir le peignoir de bain, Madame Lucas devrait :

- A. gagner une compétition sportive
- B. participer à un tirage au sort
- C. pratiquer régulièrement un sport
- D. souscrire une adhésion au Club

20. Dans un magasin

La responsable du magasin va :

- A. changer d'enseigne
- B. consulter un expert
- C. établir une proposition
- D. recevoir un devis

Compréhension orale

(transcription examinateur)

Transcription des enregistrements

PARTIE 1

- Vous allez entendre cinq personnes qui parlent de leur activité professionnelle.
- Vous devez identifier dans quel domaine **A à H** elles travaillent.
- Pour chaque question **1 à 5**, cochez sur la fiche la réponse **A à H** qui vous paraît exacte.
- Vous allez entendre ces personnes deux fois.
- Vous avez 20 secondes pour lire les questions **1 à 5**.
00'20"

Question 1

Nous jouons un rôle d'intermédiaire dans le fret aérien, maritime ou routier. Nous assurons ainsi des liaisons en France et dans toute l'Europe, avec 2 ou 3 rotations hebdomadaires vers les pays limitrophes, 1 à 2 par semaine vers l'Europe de l'Est.

00'05"

Question 2

Notre société produit des papiers d'emballage de luxe pour les marques les plus prestigieuses. Nous sommes les premiers en Europe en termes de diversité de produits ; en effet, nous offrons plus de 50 papiers différents, en 25 épaisseurs et 470 coloris dont le vert Christofle, le rouge Cartier, l'orange Hermès...

00'05"

Question 3

Ce que je fais ? Je répare les chaussures, je remplace les talons, les semelles, je change les lacets, je rénove les cuirs. D'ailleurs, je répare aussi tous les objets en cuir, les sacs, les ceintures, par exemple. Mais je me suis surtout spécialisé dans l'entretien des chaussures de sports et de montagne.

00'05"

Question 4

Je crée des services de table pour les grands magasins : des assiettes, des tasses, des bols, des plats... Je dois choisir les matériaux de base, qu'il s'agisse de porcelaine, de faïence, de grès ou autre ; ensuite, il faut imaginer les formes, plus ou moins arrondies, et enfin la décoration, aussi bien les motifs que les couleurs.

00'05"

Question 5

L'an dernier, mes ventes ont progressé. Il faut dire que je ne vends que des morceaux provenant de bêtes de ferme. Je suis livré directement par un abattoir avec lequel je suis en affaires depuis 20 ans et qui connaît mes exigences. Et à la boutique, la viande est travaillée de manière artisanale. Ça, croyez-moi, les clients apprécient !

00'10"

Deuxième écoute de la partie 1.

Fin de la partie 1. Vous avez dix secondes pour contrôler vos réponses.

00'10"

PARTIE 2

- Vous allez entendre cinq personnes qui s'expriment dans des situations professionnelles.
- Vous devez indiquer l'intention de communication de chacune de ces personnes.
- Pour chaque question **6 à 10**, cochez sur la fiche la réponse **A à H** qui vous paraît exacte.
- Vous allez entendre ces personnes deux fois.
- Vous avez 20 secondes pour lire les questions **6 à 10**.

00'20"

Question 6

Croyez-vous vraiment que ce produit puisse intéresser nos clients habituels ? Il est tellement différent de notre gamme actuelle que je ne vois pas comment le présenter dans nos magasins. Honnêtement, je suis sceptique.

00'05"

Question 7

Nous avons des clients en Asie aussi bien qu'en Amérique du Sud et ils peuvent avoir besoin de nous à tout moment. Alors, comment organiser la réduction du temps de travail ? Soit en accordant plus de jours de vacances, soit en rallongeant les pauses de la journée...

00'05"

Question 8

La presse a laissé entendre que notre société était responsable de l'accident ; j'ai entendu dire aussi que l'explosion était due à la fuite d'un produit toxique. Je conteste ces affirmations et je tiens à rétablir, en toute objectivité, la réalité des faits.

00'05"

Question 9

Je suis désolé de vous avoir fait attendre ; mais j'arrive de l'usine de Clermont et la circulation sur l'autoroute était très ralentie par le brouillard. De plus, il y avait un accident sur l'autre voie, mais tout le monde freinait pour regarder, alors j'ai mis presque 5 heures pour arriver !

00'05"

Question 10

J'ai bien compris ce que vous proposez, mais il y a, pour moi, quelques points qui restent obscurs. Par exemple, je souhaiterais des éclaircissements sur la clause N° 8 du contrat, c'est en page 7, je crois. Pourriez-vous m'expliquer ?

00'10"

Deuxième écoute de la partie 2.

Fin de la partie 2. Vous avez dix secondes pour contrôler vos réponses.

00'10"

PARTIE 3

- Une société de téléphonie mobile veut lancer un "kit mains libres" pour ceux qui veulent téléphoner en conduisant.
- Elle réalise une enquête auprès des automobilistes.
- Vous allez entendre cinq personnes qui répondent à la question suivante :

"Estimez-vous que le portable est dangereux au volant ?"

- Vous devez indiquer si la personne interrogée :
 - A. répond **oui**
 - B. répond **non**
 - C. **ne se prononce pas**
 - Pour chaque question **11 à 15**, cochez sur la fiche la réponse **A, B** ou **C** qui vous paraît exacte.
 - Vous allez entendre ces personnes deux fois.
 - Vous avez 20 secondes pour lire les questions **11 à 15**.
- 00'20"

Question 11

J'estime que c'est très imprudent et je ne l'utilise jamais en conduisant. Si, par hasard, il sonne en voiture, je demande à mon interlocuteur de patienter deux secondes et je me gare tout de suite.

00'05"

Question 12

Je téléphone assez souvent au volant ; mais, contrairement à certains conducteurs qui font n'importe quoi, j'arrive bien à gérer les deux activités. Mais il faut développer le kit mains libres qui est encore trop cher.

00'05"

Question 13

J'utilise tout le temps mon portable en conduisant parce que j'ai deux heures de trajet aller et retour pour aller travailler et c'est pratique. Mais téléphoner au volant, c'est vraiment risqué.

00'05"

Question 14

Je téléphone énormément au volant pour des raisons professionnelles. Honnêtement, en ville, je trouve qu'il n'y a pas de problème ; de toute façon, on est souvent à l'arrêt dans les embouteillages.

00'05"

Question 15

Malheureusement, ça m'arrive de téléphoner au volant pour mon travail quand je n'ai pas le choix. Il faudrait favoriser le développement du kit mains libres. Le portable est devenu un mode de vie. Il faut faire avec.

00'10"

Deuxième écoute de la partie 3.

Fin de la partie 3.

Vous avez dix secondes pour contrôler vos réponses.

00'10"

PARTIE 4

- Vous allez entendre cinq brèves communications provenant de lieux différents.
- Il vous est posé une question concernant chaque communication.
- Pour chaque question **16 à 20**, cochez sur la fiche la réponse **A, B, C** ou **D** qui vous paraît exacte.
- Vous allez entendre les cinq communications deux fois.
- Vous avez 30 secondes pour lire les questions **16 à 20**.

00'30"

Question 16**Dans une librairie**

- Bonjour, je cherche un dictionnaire polonais-français. Vous auriez cela ?
- Je vais regarder... Il n'est pas en rayon. Je vais voir en réserve ; attendez quelques instants, s'il vous plaît...
- Non, je n'en ai plus. Mais je peux vous le commander, si vous voulez.
- Ça prendra combien de temps ?
- Une dizaine de jours, je pense.
- Hum... je vais réfléchir.
- De toute manière, je vais passer une commande. Si vous avez l'occasion de repasser...
- Merci. Au revoir.

00'05"

Question 17**Dans une agence de voyage**

- Voilà, vous avez donc un forfait week-end pour deux personnes qui comprend les vols aller et retour Genève-Miami, ainsi qu'une chambre double en demi-pension. Tout ça pour 1900 francs suisses par personne.
- Oui très bien.
- Souhaitez-vous souscrire une assurance au cas où vous voudriez renoncer à votre voyage ? En effet, si vous tombez malade ou si vous avez un décès dans votre famille. Bref, en cas de force majeure, vous seriez totalement remboursés du montant de votre séjour.
- Combien coûte cette assurance ?
- 80 francs suisses par personne.
- Oui, d'accord, on ne sait jamais.

00'05"

Question 18**Sur un répondeur**

Bonjour, Marina. C'est Gérard Bory. Je suis à Bordeaux toute la journée. Voici mon programme: ce matin, j'ai deux clients à voir, le premier à 9h30 et le second à 10h45. De midi et demie à 14 heures, je déjeune avec le directeur de l'usine. Ensuite, j'ai un peu de temps jusqu'à 15 heures, c'est le moment où vous pouvez m'appeler, en cas de besoin. A 15 heures, j'ai une réunion qui devrait bien durer 2 heures. A 17h30, je dois rencontrer un fournisseur. Si tout va bien, je prendrai le train de 19h10. Bonne journée.

00'05"

Question 19**Au téléphone**

- Allo! Je suis bien chez Madame Lucas ?
- Oui, c'est moi-même.
- Bonjour, Madame Lucas. Yvan Le Gallec, de Sports & Loisirs. J'ai le plaisir de vous annoncer que vous avez gagné un magnifique peignoir de bain.
- Ah ? Et pourquoi ?
- Parce que le club Sports & Loisirs a tiré au sort votre nom. Vous êtes parmi les premières privilégiées.
- Et... qu'est-ce que je dois faire ?
- Tout simplement adhérer au club pour 6 mois. C'est 100 euros pour 2 heures par semaine, pour n'importe quelle activité.
- Mais je ne suis pas sportive...
- Alors, vous ne voulez pas recevoir votre cadeau de bienvenue ?
- Non merci. Cela ne m'intéresse pas. Au revoir, Monsieur.
- Dommage. Au revoir, Madame.

00'05"

Question 20**Dans un magasin**

- Bonjour, Madame. Je suis Eric Daviel, de la société Equip'tout. Je viens pour les travaux de rénovation de votre magasin.
- Ah! Oui, bonjour, Monsieur. Entrez. Voilà : regardez, je voudrais équiper tout ce mur d'étagères et aussi agrandir la vitrine.
- Je vois... Il faut que je prenne les mesures... Bon, c'est noté. Je vais vous faire une proposition écrite.
- Vous pouvez me dire combien cela va me coûter ?
- Ce sera mentionné avec le descriptif des travaux. Je vais le faire dès ce soir et vous le recevrez d'ici la fin de la semaine.
- Je vous remercie. Au revoir, Monsieur.
- Au revoir, Madame.

00'10"

*Deuxième écoute de la partie 4.**Fin de la partie 4.**Vous avez dix secondes pour contrôler vos réponses.*

00'10"

PARTIE 5

- Le Directeur général de l'entreprise X dans laquelle vous avez l'intention de travailler a été interviewé récemment.
- Vous écoutez un extrait de cette interview.
- Vous devez indiquer si les affirmations suivantes sont vraies ou fausses. Si ce que vous entendez ne donne pas suffisamment d'informations pour répondre "**Vrai**" ou "**Faux**", choisissez "**Non mentionné**".
- Pour chaque question **21** à **25**, cochez sur la fiche la réponse **A**, **B** ou **C** qui vous paraît exacte.
- Vous allez entendre cette interview deux fois.
- Vous avez 30 secondes pour lire les questions **21** à **25**.
00'30"

Comment commencez-vous la journée ?

Je me lève tôt ; vers 6h et demie, je prends mon petit déjeuner. En même temps, je feuillette les magazines de mode, de décoration ou d'actualité pour m'assurer que mes nouveaux produits s'inscrivent dans les tendances actuelles. Ensuite, je lis la presse quotidienne économique.

Vous arrivez à votre bureau à quelle heure ?

Un peu avant 8h, en général. Je salue mes collaborateurs et je regarde mes messages électroniques. Et puis le travail commence, le téléphone ne cesse de sonner... La fin de matinée et le début de l'après-midi sont réservés aux réunions internes.

Quel est l'objectif de ces réunions ?

Je porte un soin tout particulier à former mon équipe, car je veux lui insuffler un esprit d'entreprise où transparence et respect sont de mise. Pour moi, l'essentiel n'est pas le prix de revient ni la marge à effectuer, seules comptent la qualité du produit et la satisfaction du client.

Vous prenez le temps de déjeuner ?

Rapidement, le plus souvent d'un sandwich avalé en vitesse.

Comment travaillez-vous, seul ou en équipe ?

Je travaille en équipe avec le directeur technique, le directeur d'achat logistique et le directeur réseau. Vous savez, la conception d'un nouveau produit implique un travail de préparation long et précis. Avant d'aboutir, il s'agit d'analyser les différentes techniques possibles, de connaître les diverses capacités des machines du parc industriel et d'effectuer de multiples essais en laboratoire. C'est pourquoi, durant la journée, je descends souvent rendre visite à notre chef de projets dans le laboratoire de tests.

Et vous vous occupez aussi des ventes ?

Non, cela peut vous étonner car je suis diplômé d'une école de commerce. Mais j'ai délégué entièrement la partie ventes de l'entreprise à mon associé qui, lui, est ingénieur de formation. Chacun son rôle : moi, je crée et conçois des produits, lui sillonne le monde pour les proposer.

Vous êtes un créateur. Comment protégez-vous vos créations ?

La société a déposé des brevets. Avec nos avocats, nous gérons la protection de nos créations. Nous surveillons la concurrence, surtout les imitations. Lorsque des copies apparaissent sur le marché, nous intentons un procès.

Je vous remercie de m'avoir accordé cet entretien.

00'10"

Deuxième écoute de la partie 5. Fin de la partie 5.

Vous disposez de 8 minutes pour reporter vos réponses sur la fiche de réponses.

07'00". Vous avez encore 1 minute. 01'00". Fin de l'épreuve.

Epreuves orales

Epreuve 1 (Entretien dirigé)

Cette épreuve prend la forme d'un **entretien dirigé** d'environ 15 minutes : l'examineur pose des questions au candidat.

Les questions doivent permettre au candidat de se présenter, en parlant de ses études, de ses centres d'intérêt et surtout de la profession qu'il exerce actuellement ou de celle qu'il envisage d'exercer.

L'évaluation se fait au cours de l'entretien et au moyen d'une fiche d'évaluation avec un barème de notation. L'examineur entoure sur cette fiche d'évaluation la note qui correspond aux différents critères d'évaluation.

Exemples de questions

- *Est-ce que vous travaillez ? Avez-vous déjà travaillé ?*
- *Où ? Dans quel type d'entreprise ? Dans quel service ?*
- *En quoi consiste / consistait votre travail ? (Que faites-vous / faisiez-vous ?)*

- *Quels sont vos centres d'intérêt ? Etes-vous membre d'une association ? Faites-vous du sport / de la musique / etc. ?*

- *Quelle est votre formation ? Quelles études faites-vous / avez-vous faites ? Dans quel objectif ?*
- *Quelle profession envisagez-vous d'exercer ?*
- *Pour quelles raisons ?*

- *La profession que vous exercez/que vous voulez exercer est-elle facile / difficile ? Pourquoi ?*
- *Quelles qualités faut-il pour exercer cette profession ?*
- *Pensez-vous posséder toutes ces qualités ?*
- *Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui veut exercer cette profession ?*

- *Le français vous est-il / sera-t-il utile dans votre travail ? Dans quel domaine ? A quelles occasions ?*
- *Parlez-vous d'autres langues ? Pensez-vous qu'il soit important de parler d'autres langues pour réussir sa vie professionnelle ?*

- *Préférez-vous / Aimerez-vous travailler seul ou en équipe ?*
- *Dans une grande ou dans une petite entreprise ?*
- *Dans un bureau ? A domicile ?*
- *A l'étranger ? Dans votre pays ?*
- *A des heures régulières ? A des heures variables ? Le week-end ?*
- *Pourquoi ?*

- *Qu'est-ce qui vous intéresse le plus dans le travail ? La sécurité de l'emploi ? La rémunération ? L'indépendance ? Les responsabilités ? Les conditions de travail ? L'ambiance ? L'intérêt et l'utilité du travail ?*

Epreuve 2 (Entretien avec simulation)**Préparation** : 15 minutes**Passation** : 15 minutes

L'épreuve prend la forme d'un **entretien avec simulation**.

Le candidat rencontre un interlocuteur francophone (l'examineur) désireux de connaître un aspect de son pays.

A partir d'un document rédigé *dans sa langue maternelle*, le candidat doit :

1. fournir des informations
2. répondre à quelques questions
3. faire des suggestions

sur un aspect de son pays ou de sa région en rapport avec l'environnement social et économique, avec les habitudes culturelles dans les affaires, avec le tourisme et l'hôtellerie.

Exemple d'épreuve**La situation**

Un cadre francophone envisage d'aller travailler en Californie. Il souhaiterait mieux connaître certains aspects socio-économiques de la Californie.

Votre travail

Vous êtes chargé(e) de le renseigner en français. Le document ci-joint vous aidera à préparer l'entretien.

Vous avez 15 minutes pour préparer cet entretien et vous rencontrerez votre interlocuteur pendant environ 15 minutes.

CALIFORNIA

California is home to several significant economic regions. These include:

- [Hollywood](#) (entertainment)
- [The California Central Valley](#) (agriculture)
- [Silicon Valley](#) (computers and high tech)
- [Wine](#) producing regions such as the [Napa Valley](#), [Sonoma Valley](#) and Southern California's [Santa Barbara](#), and [Paso Robles](#) areas

Sectors

In 2002, the U.S. government adopted an updated system of classifying economic activities (called the North America Industry Classification System, or NAICS), to better reflect today's economy. In terms of jobs, the largest sectors in California's economy as of 2006 are:

- Trade, Transportation and Utilities: Wholesale and Retail, Import-Export businesses, Warehousing, etc.
- Government
- Professional and Business Services: Management of Companies and Enterprises; Legal, Scientific and Technical Services; Administrative and Support Services
- Education, Health and Other services
- Leisure and Hospitality: Tourism, Arts, Entertainment, Recreation, Food Services
- Manufacturing: Computers and Electronics, [Aerospace](#), [Apparel](#), Oil
- Financial Services: Finance, Insurance, Real Estate
- Construction
- Information: Motion Picture Production, Broadcasting, Publishing, Internet businesses and Telecommunications

The Hollywood sign is the most well-known symbol of California's huge entertainment industry.

In terms of output, the largest sectors are:

- Financial Services
- Trade, Transportation and Utilities
- Education, Health and Other services
- Government
- Manufacturing
- Professional and Business Services
- Information
- Leisure and Hospitality
- Construction
- Agriculture and Mining

International trade and tourism

California has historically derived significant revenue from international trade and [tourism](#). However, the state's share of America's merchandise export trade has been steadily shrinking since 2000, from 15.4% to 11.1% in 2008. The exports of goods made in California totaled \$134 billion in 2007. \$48 billion of that total was computers and electronics, followed by transportation, non-electrical machinery, agriculture, and chemicals. California trade and exports translate into high-paying jobs for over one million Californians. According to the U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, in 2005, foreign-controlled companies employed 542,600 California workers, the most of any state. Major sources of foreign investment in California in 2005 were Japan, the United Kingdom, Switzerland, France, and Germany. Foreign investment in California was responsible for 4.2 percent of the state's total private-industry employment in 2005. Total direct travel spending in California reached \$96.7 billion in 2007, a 3.6% increase over the preceding year. [Los Angeles County](#) receives the most tourism in the state.

Agriculture

[Agriculture](#) (including [fruit](#), [vegetables](#), [dairy](#), and [wine](#) production) is a major California industry. In fact, California is the world's fifth largest supplier of food and agriculture commodities. Agriculture accounts for just slightly over 2% of California's \$1.55 trillion gross state product. Airborne exports of perishable fruits and vegetables amounted to approximately \$685 million in 2007. By way of comparison, California exported more agricultural products by air that year than 23 other states did by all modes of transport.

According to the [California Department of Food and Agriculture](#), "California agriculture is nearly a \$36.6 billion dollar industry that generates \$100 billion in related economic activity." The state's agricultural sales first exceeded \$30 billion 2004, making it more than twice the size of any other state's agriculture industry.

California is the leading dairy state. California's dairy industry generated \$47 billion "in economic activity" in 2004 and employed over 400,000 people."

Oil and electricity

Oil drilling has played a significant role in the development of the state. There have been major strikes in the [Bakersfield](#), [Long Beach](#), Los Angeles and off the [California coast](#).

Historically, California's economy has been controlled by huge corporations such as the Southern Pacific Railroad, Standard Oil of California and the [Pacific Gas and Electric Company](#)

CORRIGÉS

Question 36 - Proposition de corrigé

Madame Ursula KELLER
Rue du Lac 30
CH-2502 BIENNE

Fribourg, le 22 juin 2010

Objet : Votre demande d'emploi du 20 ct

Madame,

Nous avons bien reçu votre lettre de candidature et nous vous en remercions.

Nous avons examiné avec intérêt votre dossier et nous vous proposons un rendez-vous avec Monsieur André CATTIN, chef du personnel, le vendredi 25 juin 2010, à 14 heures. Veuillez vous présenter au Service du Personnel de notre entreprise, située Rue de la Sarine 12 à Fribourg, et apporter vos diplômes et attestations de travail.

Nous vous prions de nous confirmer votre venue le plus rapidement possible.

Dans cette attente, recevez, Madame, nos salutations distinguées.

Service du Personnel

Robert Benoît



**DIRECTION DES RELATIONS
INTERNATIONALES / ENSEIGNEMENT
CELAF**

28, rue de l'Abbé Grégoire
75279 Paris cedex 06

Tél. : (+33) | 49 54 28 66 / 28 68

Fax : (+33) | 49 54 28 90



**Chambre de commerce
et d'industrie de Paris**