

# JEU TÉMOIN

Code : DFP-B1-006

## 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
		<b>Total</b>	<b>2 h 15</b>	<b>70</b>
	<b>Nombre d'épreuves</b>			
Expression orale	2	non	<b>30 mn</b> (15 mn par épreuve) (Préparation : 15 mn pour l'épreuve 2)	<b>30</b> (15 points par épreuve)
			<b>Total</b>	<b>100 points</b>

Pour réussir, il faut obtenir :

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

**60 points** sur 100 à l'ensemble des épreuves.

## 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.

Cher collègue,

Comme vous le savez, Olga Fersen nous quitte à la fin du mois. Nous organisons un pot d'adieu, vendredi 24 mai à 16 heures, dans la salle Iris. Nous espérons pouvoir compter sur votre participation.

Cordialement

Alex Grumbach

**Question 1**

Ce message vous informe que :

- A.** Mme Fersen offre un verre
- B.** vous devez préparer le cocktail
- C.** vous devez acheter un cadeau
- D.** vous êtes invité

**Salon LUDOTICA**

**Dates :** du samedi 30 mai au dimanche 8 juin

**Horaires :** 10 h - 20 h

**Tarifs :** Adultes : 60 €  
Enfants : gratuit pour les moins de 8 ans, 40 € pour les 8-12 ans

**Question 2**

Vous allez au Salon avec 2 enfants de 6 et 11 ans. Vous payez :

- A.** 60 €
- B.** 100 €
- C.** 140 €
- D.** 180 €

**TELECOM Assistance**  
recrute***Hôtesses d'accueil/standardistes***

- Gestion de l'accueil téléphonique et des visiteurs de l'entreprise
- Excellente présentation
- Ecrire au journal qui transmettra sous réf. 318-N

**Question 3**

Pour répondre à cette offre d'emploi, il faut :

- A.** se présenter
- B.** téléphoner
- C.** envoyer une lettre
- D.** publier une annonce

Jean-Claude,

Les meubles que nous avons commandés, sous la réf.048, aux Etablissements Berthet viennent de nous être livrés. Toutefois, j'ai l'impression que la couleur des meubles est très foncée. Pourriez-vous vérifier le bon de commande pour voir s'ils ne se sont pas trompés ? Si c'est le cas, je vais les appeler.  
Marc

#### **Question 4**

Jean-Claude doit :

- A. téléphoner au fournisseur pour faire une réclamation
- B. contrôler si la livraison correspond à la commande
- C. renvoyer les colis chez le fournisseur
- D. passer une nouvelle commande

Monsieur Sylvain GIRARD, 35 ans, de nationalité canadienne, prend en charge la direction financière de SOVAC.  
Diplômé de l'Université Mc Gill à Montréal, entré chez SOVAC en 1999, il avait intégré le département audit début 2005.

#### **Question 5**

Monsieur Girard :

- A. a été promu
- B. est engagé
- C. a été muté
- D. est licencié

Laurent,

Je ne pourrai pas assister à la réunion de vendredi prochain prévue à 11 h. J'ai un rendez-vous important que je ne peux pas différer.

Tenez-moi au courant des décisions prises.

Salutations.

Nicolas Vayan

#### **Question 6**

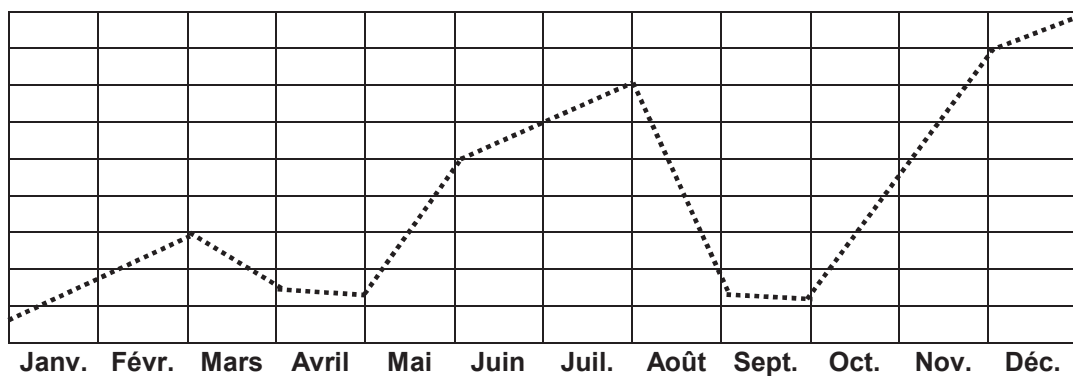
Monsieur Vayan :

- A. annule la réunion
- B. confirme sa participation à la réunion
- C. ne sera pas à la réunion
- D. reporte son rendez-vous

**PARTIE 2**

- Prenez connaissance du graphique ci-dessous. Il représente le volume des ventes de voitures réalisées par une entreprise automobile au cours de l'année 2006.
- Quels sont les 4 commentaires qui correspondent à ce graphique ?
- Pour les questions 7 à 10, cochez sur la fiche, 4 réponses A à H qui vous paraissent exactes.

**Vous devez classer vos réponses par ordre alphabétique.**



- A. Après une période de croissance les deux premiers mois de l'année, les ventes ont chuté en mars.
- B. L'entreprise a connu une augmentation constante des ventes de voitures à partir de juin.
- C. Les résultats ont été stables pendant deux périodes de l'année.
- D. Juillet et novembre ont été les mois les plus favorables pour l'entreprise.
- E. Les ventes de voitures se sont effondrées en août.
- F. Les ventes de voitures ont connu une progression plus importante en juillet qu'en juin.
- G. On peut noter quatre périodes de forte hausse des ventes au cours de l'année.
- H. Le dernier trimestre de l'année a été caractérisé par une accélération des ventes de voitures.

**Questions 7 à 10**

***Attention !** Classez vos réponses par ordre alphabétique.*

7. ...

8. ...

9. ...

10. ...

## PARTIE 3

- Lisez le texte ci-dessous, extrait de *LA TRIBUNE*.
- 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.

**Des critères de choix professionnels**

Les cadres choisissent leurs compagnies aériennes en fonction d'objectifs strictement professionnels. C'est ce qui ressort d'une étude réalisée par OAG, un éditeur spécialisé dans les guides de voyages, et menée auprès d'un panel de grands voyageurs internationaux.

Premier critère : la souplesse des horaires qui permet de prendre des rendez-vous plus fréquents.

Au deuxième rang figure la réputation de sécurité de la compagnie pour que le voyageur puisse se concentrer sur ses tâches professionnelles et travailler efficacement.

Troisième critère : les programmes de fidélisation qui évitent, aux participants, les attentes trop longues à l'enregistrement et la surréservation. Toujours le souci de ne pas perdre de temps.

L'espace suffisant, quatrième critère, renvoie à la possibilité de travailler et de se détendre pour arriver en forme.

En revanche, la bonne image, la qualité des boissons et de la nourriture, la faculté d'accéder aux salons d'attente figurent aux derniers rangs des préoccupations des voyageurs professionnels.

**Questions 11 à 15**

11. Les cadres voyagent de plus en plus pour des raisons professionnelles.  
A. Vrai      B. Faux      C. Non précisé
12. Quant au choix d'une compagnie aérienne, quatre critères sont importants pour les cadres.  
A. Vrai      B. Faux      C. Non précisé
13. Les cadres apprécient les téléphones mis à leur disposition.  
A. Vrai      B. Faux      C. Non précisé
14. L'image de la compagnie est un des principaux critères de choix.  
A. Vrai      B. Faux      C. Non précisé
15. Les voyageurs professionnels désirent de bons repas à bord.  
A. Vrai      B. Faux      C. Non précisé

## PARTIE 4

- Lisez le texte suivant, extrait du magazine *LE MOCIN* n° 1431.
- 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** : *Monsieur Vandromme est propriétaire d'une fabrique de chocolats en Belgique. Il envisage d'acheter des noix et des noisettes pour les incorporer à ses chocolats ; c'est pourquoi il lit avec intérêt l'article ci-dessous.*

Déjà leader européen de la noisette, la coopérative Unicoque, située dans le sud-ouest de la France, se place sur le marché de la noix fraîche et vise l'industrie.

Chez Unicoque, l'export européen est tellement courant qu'on parle plutôt de "*livraison intracommunautaire*", selon les mots du directeur de cette coopérative représentant 250 producteurs de noisettes et de noix.

L'entreprise, qui a réalisé 10 millions d'euros de chiffre d'affaires l'année dernière (+8,3 %), exporte 72 % de sa production de 4 000 tonnes. Elle est leader du marché continental de la noisette en coque.

*"Depuis 20 ans, nous poursuivons le même objectif, celui de détenir 40 % de parts de marché en Europe. C'est déjà le cas en Allemagne, en France, et c'est bien parti en Espagne, en Belgique et au Luxembourg, où nous détenons entre 20 % et 30 %"* souligne le directeur.

L'entreprise est parvenue à percer grâce à la mise en place, il y a 15 ans, d'une marque : "*L'écureuil KOKI*".

Mais, conscients qu'il est difficile de dominer plus encore le marché, les producteurs du sud-ouest ont décidé d'assurer leur croissance par une diversification dans la noix fraîche. Un segment de marché sur lequel ils sont devenus leaders européens en moins de trois ans !

Il faut dire que, en cinq ans, 3 millions d'euros ont été investis dans des machines plus performantes.

Enfin, la piste de l'industrie de la biscuiterie et de la chocolaterie est en cours d'exploration.

**Questions 16 à 20**

**16.** La coopérative Unicoque serait, pour Monsieur Vandromme :

- A. un client.
- B. un distributeur.
- C. un fournisseur.

**17.** Si Monsieur Vandromme s'intéresse à la coopérative Unicoque, c'est parce que :

- A. elle offre le meilleur rapport qualité/prix.
- B. elle est proche de la Belgique.
- C. elle regroupe les producteurs de noix et de noisettes.

**18.** Unicoque a :

- A. une activité à dominante commerciale.
- B. une activité à dominante industrielle.
- C. une activité à dominante de services.

**19.** En Belgique, Unicoque :

- A. détient environ un quart du marché.
- B. n'exporte pas encore.
- C. occupe une place de leader.

**20.** La coopérative Unicoque pourrait accepter de traiter avec Monsieur Vandromme parce que :

- A. cela correspond à son objectif de développement.
- B. l'entreprise a besoin d'un producteur au nord de l'Europe.
- C. elle vient d'investir pour produire des chocolats.



## PARTIE 5

- Le document suivant - un extrait de presse - 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.

Faire (21) \_\_\_\_\_ dans une des institutions européennes à Bruxelles, à Luxembourg ou ailleurs, (22) \_\_\_\_\_ aujourd'hui un "must" pour une carrière.

Cette (23) \_\_\_\_\_ tente naturellement plusieurs milliers de jeunes chaque année. Mais seuls quelques-uns sont élus. Sur plus de 10 000 candidatures reçues de toute l'Europe, seuls 1 500 jeunes ont ainsi le privilège de recevoir la carte d'accès qui leur ouvre les portes européennes.

Trois conditions sont généralement (24) \_\_\_\_\_ : être (25) \_\_\_\_\_ de l'université, être âgé de moins de trente ans et s'intéresser à l'Europe. Priorité est, en effet, donnée aux jeunes ayant effectué ou entamé une étude sur l'intégration communautaire.

**Questions 21 à 25**

- |                     |               |              |               |
|---------------------|---------------|--------------|---------------|
| 21. A. une étape    | B. une place  | C. un poste  | D. un stage   |
| 22. A. établit      | B. démontre   | C. rapporte  | D. représente |
| 23. A. connaissance | B. expérience | C. éducation | D. étude      |
| 24. A. exécutées    | B. exigées    | C. soumises  | D. obligées   |
| 25. A. bachelier    | B. diplômé    | C. gradé     | D. lauréat    |



**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 C car la formulation correcte est : "atteint".*

**Exemple** : *En France, le taux d'équipement des ménages en matériel informatique atteignent juste 22,5 % contre 40 % aux Etats-Unis.*

**A**
**B**
**C**

**D**

---

**26.** Mais, avec la baisse des prix du matériel informatique, les professionnels espèrent arrivé rapidement à un marché de masse.

**A**
**B**

**C**                      **D**

**27.** Sur consoles de jeu ou ordinateurs individuels, les logiciels multimédia partent à la conquête les consommateurs.

**A**
**B**
**C**

**D**

**28.** On y distingue trois domaines : la culture, l'éducation et les jeux que représentent l'un des principaux débouchés pour le grand public.

**A**
**B**

**C**                      **D**

**29.** Scénarios originales, images en trois dimensions proches du cinéma, jeux en ligne, les éditeurs investissent pour séduire leur public. Et la fabrication de ces supports multimédia exige de nombreuses compétences.

**A**
**B**

**C**                      **D**

**30.** Reste que pour débiter dans ce secteur, aucune formation n'ouvre automatiquement la porte de ces entreprises. Alors, si l'univers du multimédia vous tentez, à vous de jouer !

**A**
**B**

**C**                      **D**

**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.

**Le Guide du Commerce mondial**

Paris, le 23/10/2015

\_\_\_\_\_ **(31)** \_\_\_\_\_ ,

\_\_\_\_\_ **(32)** \_\_\_\_\_ de vous présenter toutes les grandes manifestations commerciales qui auront lieu l'année prochaine à l'international.

Bénéficiez \_\_\_\_\_ **(33)** \_\_\_\_\_ de l'offre spéciale « 10% de réduction » que nous réservons à nos clients, en commandant le calendrier des Salons internationaux 2016.

Pour disposer rapidement de cet outil de travail aux meilleures conditions, retournez-nous dès aujourd'hui \_\_\_\_\_ **(34)** \_\_\_\_\_ ci-joint.

Restant à votre disposition, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, \_\_\_\_\_ **(35)** \_\_\_\_\_ .

Marianne Hugues  
Chargée de clientèle

**Questions 31 à 35**

- |                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>31.</b>    <b>A.</b> Chers collaborateurs,<br/> <b>B.</b> Madame, Monsieur,<br/> <b>C.</b> Messieurs,<br/> <b>D.</b> Cher Monsieur,</p>                         | <p><b>34.</b>    <b>A.</b> l'accusé de réception<br/> <b>B.</b> l'avis d'expédition<br/> <b>C.</b> le bon de commande<br/> <b>D.</b> le bulletin d'abonnement</p>            |
| <p><b>32.</b>    <b>A.</b> Nous avons l'intérêt<br/> <b>B.</b> Nous avons le plaisir<br/> <b>C.</b> Nous sommes bien contents<br/> <b>D.</b> Nous avons pris note</p> | <p><b>35.</b>    <b>A.</b> mon cordial souvenir<br/> <b>B.</b> mon profond respect<br/> <b>C.</b> mes remerciements anticipés<br/> <b>D.</b> mes salutations distinguées</p> |
| <p><b>33.</b>    <b>A.</b> comme convenu<br/> <b>B.</b> dès maintenant<br/> <b>C.</b> éventuellement<br/> <b>D.</b> sous ce pli</p>                                   |                                                                                                                                                                              |

**PARTIE 3**

**Question 36**

- Vous venez de recevoir par courrier électronique (mél) le message de Monsieur Perrichot.

Madame,

Nous vous signalons que les 20 ramettes de papier, commandées il y a 10 jours (réf. YM68), ne nous sont toujours pas parvenues.

Pouvez-vous nous les livrer rapidement ?

Merci d'avance.

Thierry Perrichot

- Vous répondez par courrier électronique à Monsieur Perrichot pour :
  - accuser réception
  - vous excuser
  - expliquer la raison du retard
  - assurer une livraison rapide et proposer une date
  - maintenir la relation commerciale
  - saluer
- Vous devez écrire 70 à 100 mots au verso.

**Nom :** \_\_\_\_\_ **Prénom :** \_\_\_\_\_ **N° identification :** \_\_\_\_\_

**Question 36**

**PARTIE 1**

- Vous travaillez au Centre français du commerce extérieur où vous réceptionnez les appels d'offres de pays étrangers.
- Vous allez entendre cinq appels téléphoniques de personnes de différents pays.
- Vous devez identifier le domaine concerné **A à H**.
- 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. .... | <b>A.</b> Banque      |
|         | <b>B.</b> Bâtiment    |
| 2. .... | <b>C.</b> Chimie      |
|         | <b>D.</b> Cosmétique  |
| 3. .... | <b>E.</b> Diététique  |
|         | <b>F.</b> Electricité |
| 4. .... | <b>G.</b> Horlogerie  |
|         | <b>H.</b> Hôtellerie  |
| 5. .... |                       |

**PARTIE 2**

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

**Questions 6 à 10**

- |                  |                        |
|------------------|------------------------|
| <b>6.</b> .....  | <b>A.</b> Avertir      |
|                  | <b>B.</b> Expliquer    |
| <b>7.</b> .....  | <b>C.</b> S'excuser    |
|                  | <b>D.</b> Proposer     |
| <b>8.</b> .....  | <b>E.</b> Réclamer     |
|                  | <b>F.</b> Refuser      |
| <b>9.</b> .....  | <b>G.</b> Reprocher    |
|                  | <b>H.</b> Se justifier |
| <b>10.</b> ..... |                        |



**PARTIE 3**

- Un grand groupe alimentaire veut améliorer l'étiquetage des produits qu'il distribue.
- Il effectue une enquête auprès des consommateurs afin de mieux connaître leurs attentes.
- Vous allez entendre cinq personnes qui répondent à la question suivante :

**"Lisez-vous les étiquettes quand vous faites vos courses ?"**

- 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 convenir.
- 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 personnes qui se trouvent dans des lieux différents.
- Il vous est posé une question concernant chaque communication.
- Pour chaque question **16 à 20**, cochez la réponse **A, B, C** ou **D** qui vous paraît exacte.
- Vous allez entendre les cinq communications deux fois.

**Questions 16 à 20****16. A l'aéroport**

La personne :

- A. effectue une réservation
- B. est contrôlée par la douane
- C. achète un billet
- D. se trouve à l'enregistrement

**17. Au téléphone**

La cliente voudrait :

- A. échanger un appareil sous garantie
- B. faire réparer un appareil en panne
- C. obtenir une pièce de rechange
- D. signaler une erreur de livraison

**18. Dans un hôpital**

En semaine, la personne ne travaille pas :

- A. l'après-midi
- B. le matin
- C. le soir
- D. le mercredi

**19. Dans une agence d'intérim**

La candidate parle couramment :

- A. l'anglais
- B. l'allemand
- C. l'espagnol
- D. trois langues étrangères

**20. Dans un magasin**

La pièce mesure :

- A. 5,50 m x 4,00 m x 2,50 m
- B. 5 m x 4,50 m x 2,00 m
- C. 5 m x 4,00 m x 2,50 m
- D. 5 m x 4,50 m x 2,20 m

## PARTIE 5

- Vous allez entendre le discours du PDG de l'entreprise *DUPONT* prononcé lors d'une réunion à laquelle assistaient tous les salariés de l'entreprise.
- 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 ce discours deux fois.

**Questions 21 à 25**

21. Dans cette entreprise, les affaires progressent depuis plusieurs années.
- A. Vrai                      B. Faux                      C. Non mentionné
22. L'objectif de cette réunion est d'améliorer les relations commerciales de l'entreprise avec la Belgique, la Suisse et le Luxembourg.
- A. Vrai                      B. Faux                      C. Non mentionné
23. L'entreprise *DUPONT* est déjà fortement implantée en Afrique francophone.
- A. Vrai                      B. Faux                      C. Non mentionné
24. Seuls certains salariés seront obligés de suivre une formation pour mieux connaître les habitudes de travail dans les pays étrangers.
- A. Vrai                      B. Faux                      C. Non mentionné
25. Cette formation aura lieu avant le début de l'année prochaine.
- A. Vrai                      B. Faux                      C. Non mentionné



## Transcription des enregistrements

### PARTIE 1

- Vous travaillez au Centre français du commerce extérieur où vous réceptionnez les appels d'offres de pays étrangers.
- Vous allez entendre cinq appels téléphoniques de personnes de différents pays.
- Vous devez identifier le domaine concerné **A** à **H**.
- Pour chaque question **1** à **5**, cochez sur la fiche la réponse **A** à **H** qui vous paraît exacte
- Vous avez 20 secondes pour lire les questions **1** à **5**.

20"

**Question 1.** Je suis le gérant d'une société allemande de Cologne. Nous cherchons à représenter des fabricants français de produits chimiques destinés à l'industrie.

5"

**Question 2.** Au Sénégal, je suis responsable d'une unité de production de produits de beauté et de savons à base de beurre de karité. Je recherche un partenaire technique pour une diversification de mes produits et des partenaires commerciaux pour l'exportation vers la France et l'Europe.

5"

**Question 3.** Nous sommes une société de construction en Irlande. Nous recherchons un partenariat avec une entreprise française dans le domaine de la construction d'immeubles d'habitation et d'usines.

5"

**Question 4.** Nous sommes distributeur de produits pharmaceutiques en Bulgarie. Mais nous voulons élargir notre gamme. C'est pourquoi nous recherchons des aliments de régime, et bons pour la santé, vendus en magasins spécialisés et pharmacies.

5"

**Question 5.** Nous finançons un projet pour la Caisse d'Épargne du Viet-Nam. Je voudrais lancer un appel d'offres pour la fourniture et la mise en service d'un système de comptabilité client et de paiement interbancaire.

10"

Deuxième écoute de la partie 1.

Fin de la partie 1.

Vous avez 20" pour contrôler vos réponses.

20"

**PARTIE 2**

- Vous allez entendre cinq personnes.
- Vous devez indiquer l'intention de communication de chacune de ces personnes.
- Pour chaque question **6 à 10**, cochez 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**.

20"

**Question 6.** Désolée Monsieur, pour un montant de 6 euros, vous ne pouvez pas payer par chèque ; nous ne prenons pas les chèques en-dessous de 15 euros.

5"

**Question 7.** Je vous signale une erreur sur votre facture N° 0926. Les produits facturés ne correspondent pas du tout à la livraison. Pouvez-vous rectifier ?

5"

**Question 8.** Je peux passer dans une quinzaine de jours, si vous voulez. Disons... le mardi 20 à 19 heures ou le mercredi 21 à 18 heures. Qu'est-ce qui vous conviendrait le mieux ?

5"

**Question 9.** Pour obtenir une ligne extérieure, vous composez le 0. Pour transférer un appel sur un poste, vous faites le numéro du poste, vous attendez que la personne décroche, et si elle prend l'appel, vous appuyez sur cette touche.

5"

**Question 10.** Si je suis en retard, c'est parce qu'il y avait une grève des transports en commun. Et si je n'ai pas prévenu, c'est parce que je n'avais pas votre numéro de téléphone sur moi.

10"

Deuxième écoute de la partie 2.

Fin de la partie 2.

Vous avez 20" pour contrôler vos réponses.

20"

## PARTIE 3

- Un grand groupe alimentaire veut améliorer l'étiquetage des produits qu'il distribue.
- Il effectue une enquête auprès des consommateurs afin de mieux connaître leurs attentes.
- Vous allez entendre cinq personnes qui répondent à la question suivante :

**"Lisez-vous les étiquettes quand vous faites vos courses ?"**

- 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 convenir.
- Vous allez entendre ces personnes deux fois.
- Vous avez 20 secondes pour lire les questions **11 à 15**.

20"

**Question 11.** Je regarde, par exemple, s'il y a des colorants, quand c'est clairement mentionné. Lorsque c'est un nouveau produit que je ne connais pas, je fais particulièrement attention.

5"

**Question 12.** J'ai la chance d'habiter une région où les produits sont encore relativement naturels, souvent de fabrication artisanale. Alors peu m'importe ce qui est écrit. Je suis persuadé que les commerçants chez qui j'achète sont fiables.

5"

**Question 13.** Je fais généralement confiance aux marques sur le plan de la qualité des ingrédients. En revanche, je me méfie des marques inconnues. Il m'est arrivé d'acheter des produits qui n'étaient pas bons.

5"

**Question 14.** Je suis attentif aux dates de péremption mais aussi à la composition chimique des produits et aux différents pourcentages, comme dans le chocolat ou la confiture.

5"

**Question 15.** Franchement, je n'en tiens pas compte. Je ne vais pas passer mon temps à lire les étiquettes et à repérer si tel ou tel composant peut être dangereux, je n'en finirais pas !

5"

Deuxième écoute de la partie 3.

Fin de la partie 3.

Vous avez 20 secondes pour contrôler vos réponses.

20"

**PARTIE 4**

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

20"

**Question 16****A l'aéroport**

- Bonjour Madame, votre billet et votre passeport, s'il vous plaît.
- Voilà.
- Bien. Voulez-vous voyager en classe affaires ou en classe économique ?
- Classe économique.
- Vous avez des bagages ?
- Juste un bagage à main.
- Voilà votre carte d'embarquement. Vous embarquez dans 15 minutes.
- Merci.

5"

**Question 17****Au téléphone**

- Je vous appelle parce que l'appareil que j'ai acheté chez vous ne marche pas.
- Est-ce qu'il est encore sous garantie ? Vous l'avez acheté il y a combien de temps ?
- 2 ou 3 mois, je pense.
- Tous nos appareils sont garantis un an, alors il n'y a pas de problème. Je vous envoie un dépanneur, demain après-midi, c'est possible ?
- Oui, très bien. Je vous remercie.

5"

**Question 18****Dans un hôpital**

- Quels sont vos horaires de travail ?
- Je travaille de 14 h à 22 h, tous les jours, du lundi au vendredi.
- Alors, vous n'êtes jamais libre le soir. C'est dur, non ?
- Un peu, surtout pour ma famille. Mais je suis libre tous les matins, ça compense. Comme ça, je peux conduire les enfants à l'école.

5"



**Question 19**

**Dans une agence d'intérim**

- Vous parlez des langues étrangères ?
- Oui, l'anglais et l'espagnol. Ce sont les langues que j'ai apprises au lycée.
- Mais vous les parlez couramment ?
- L'anglais, oui, parce que j'ai fait des séjours en Angleterre. En espagnol, je me débrouille.
- Vous avez des notions d'allemand ?
- Pas du tout.

5"

**Question 20**

**Dans un magasin**

- Finalement, j'ai choisi ce papier peint pour tapisser mon bureau. Il me faut combien de rouleaux ?
- Elle fait combien, votre pièce ?
- 5 mètres de long sur 4 mètres de large.
- Et la hauteur ?
- 2 m 50.
- 5 m sur 4 m sur 2 m 50. Si on déduit les portes et les fenêtres, il vous faut 5 rouleaux.

10"

Deuxième écoute de la partie 4.

Fin de la partie 4.

Vous avez 20 secondes pour contrôler vos réponses.

20"

## PARTIE 5

- Vous allez entendre le discours du PDG de l'entreprise *DUPONT* prononcé lors d'une réunion à laquelle assistaient tous les salariés de l'entreprise.
- 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 ce discours deux fois.
- Vous avez 30 secondes pour lire les questions **21 à 25**.

30"

Mes très chers collaborateurs,

Je vous remercie d'être venus si nombreux à cette réunion. Comme vous le savez déjà, très certainement, notre entreprise affiche des résultats plus performants chaque année. Je profite de l'occasion de vous avoir tous réunis pour vous remercier, car, c'est grâce à vous, à chacune et à chacun d'entre vous, que cette entreprise a pu prospérer ainsi d'année en année. Merci pour l'excellent travail que vous continuez à fournir et merci pour votre dévouement.

Aujourd'hui, l'heure est venue, je crois, de vous informer des perspectives d'avenir de l'entreprise. En concertation avec les membres du comité de direction, j'ai décidé d'implanter de nouvelles usines en Belgique, en Suisse et au Luxembourg. Et si les affaires marchent bien dans ces pays-là, nous nous tournerons alors vers l'Afrique francophone.

Mesdames, Messieurs, je crois que nous pouvons nous réjouir, car nous avons toutes les clefs de la réussite en main. L'avenir nous appartient. Mais afin que nous mettions toutes les chances de notre côté, j'ai pensé qu'il serait utile et même nécessaire, de vous préparer à ce grand changement. C'est pourquoi, vous serez tous invités à participer prochainement à un vaste programme de formation visant à vous familiariser avec les habitudes et les méthodes de travail de nos futurs clients étrangers, avec les règlements en vigueur dans ces pays, les horaires de travail, les périodes de congés et toutes ces différences culturelles qui font tout l'intérêt, mais aussi toute la difficulté des relations commerciales avec un pays différent du nôtre. Je compte donc sur vous pour faire les efforts nécessaires pour vous adapter à ce nouveau changement.

Voilà, Mesdames, Messieurs, je suis heureux d'avoir pu vous annoncer cette nouvelle aujourd'hui et j'espère que vous l'êtes autant que moi. Encore une fois merci et, si vous le voulez, buvons un verre à la bonne marche de notre entreprise !

20"

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.

7"

Vous avez encore une minute.

1"

Fin de l'épreuve.

**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





*DIPLÔME DE FRANÇAIS PROFESSIONNEL*  
*DFP B1 (CFP) 006 - Corrigé*

<b>CE</b>	<b>CE/EE</b>	<b>CO</b>
<b>PARTIE 1</b>	<b>PARTIE 1</b>	<b>PARTIE 1</b>
1 D	26 C	1 C
2 B	27 D	2 D
3 C	28 B	3 B
4 B	29 A	4 E
5 A	30 D	5 A
6 C	<b>PARTIE 2</b>	<b>PARTIE 2</b>
<b>PARTIE 2</b>	31 B	6 F
7 A	32 B	7 E
8 C	33 B	8 D
9 E	34 C	9 B
10 H	35 D	10 H
<b>PARTIE 3</b>		<b>PARTIE 3</b>
11 C		11 A
12 A		12 B
13 C		13 C
14 B		14 A
15 B		15 B
<b>PARTIE 4</b>		<b>PARTIE 4</b>
16 C		16 D
17 C		17 B
18 A		18 B
19 A		19 A
20 A		20 C
<b>PARTIE 5</b>		<b>PARTIE 5</b>
21 D		21 A
22 D		22 B
23 B		23 B
24 B		24 B
25 B		25 C

**Question 36**

***Proposition de corrigé***

Monsieur,

Nous avons bien reçu votre réclamation du 09/10/08 concernant votre commande de 20 ramettes de papier (réf. : XM68).

Après vérification, il s'avère qu'une erreur de distribution est à l'origine de ce retard de livraison. Nous vous prions de bien vouloir accepter nos excuses.

Dès aujourd'hui, nous mettons tout en œuvre pour que vous soyez livrés dans les 48 heures.

Nous veillerons à ce qu'une telle erreur ne se reproduise plus.

Espérant maintenir nos bonnes relations commerciales, nous vous prions d'agréer, Monsieur, nos salutations dévouées.

Anne Raynaud  
Responsable clientèle

Centre de langue française

*Quand le français est une force*

© CCI Paris Ile-de-France – Toute reproduction partielle ou totale  
sans l'autorisation de la CCI Paris Ile-de-France est interdite