

EXEMPLE D'ÉPREUVES

DIPLÔME DE FRANÇAIS PROFESSIONNEL

AFFAIRES B1

Série n°1

ÉPREUVES COMPRENDRE ET TRAITER L'INFORMATION

ÉPREUVES INTERAGIR À L'ORAL

CORRIGÉ [pour l'enseignant(e)]

Le contenu des activités est fidèle au format numérique, mais la forme des activités a parfois été adaptée au format papier.

Pour en savoir plus :

Tutoriels : www.lefrancaisdesaffaires.fr/tests-diplomes/se-preparer/tutoriels-dfp/

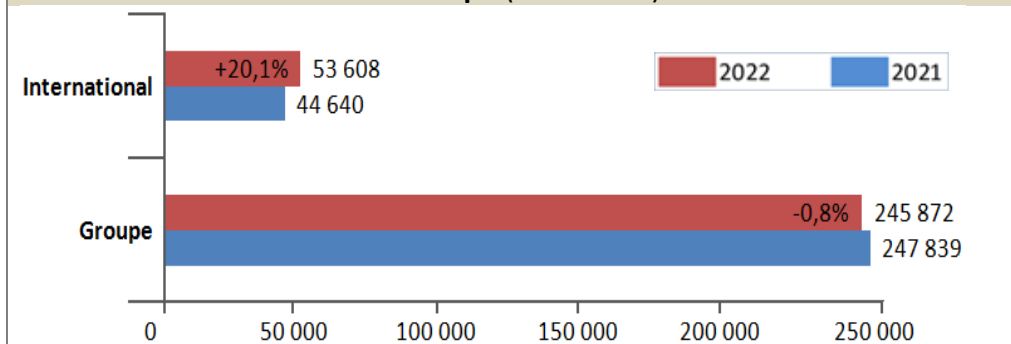
Guide du candidat : www.lefrancaisdesaffaires.fr/wp-content/uploads/2022/10/Guide-Candidat_DFP-Affaires.pdf

ACTIVITÉ 1

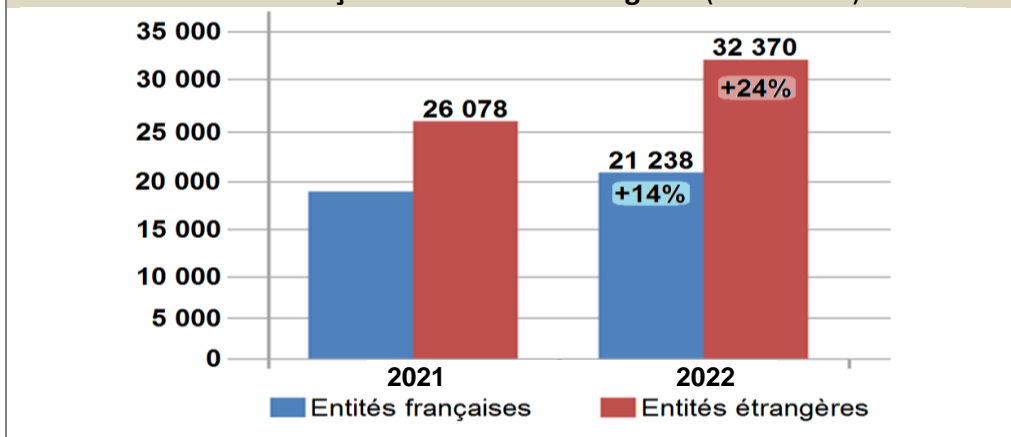
Vous êtes stagiaire dans l'entreprise de bâtiment *Scopas Construction*.

Le responsable financier vous demande de rédiger un bref rapport sur la répartition du chiffre d'affaires (CA) de l'entreprise à partir des graphiques ci-dessous.

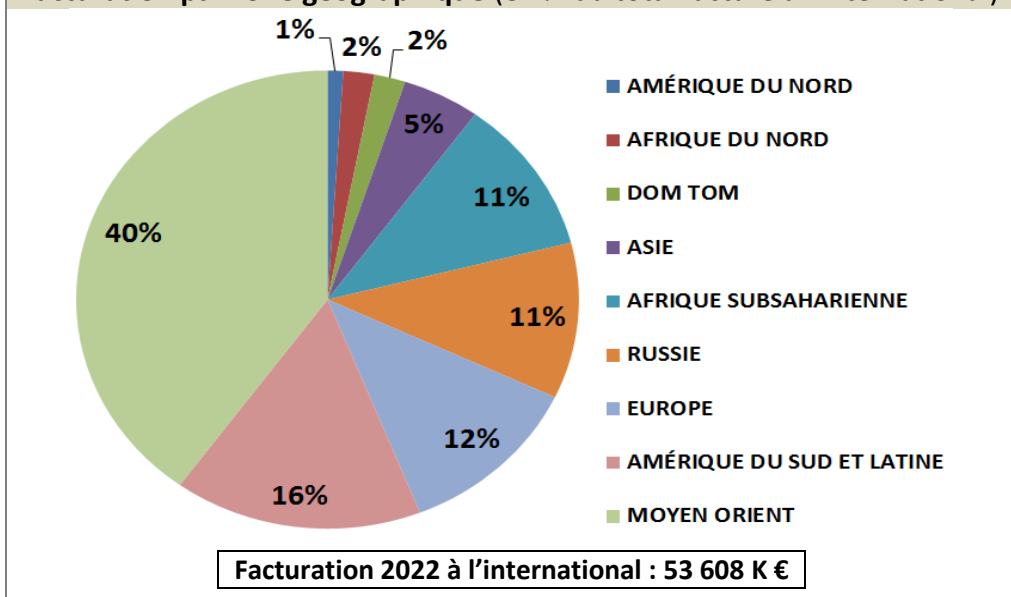
GRAPHIQUE 1 Facturation International vs Groupe (en K euros)



GRAPHIQUE 2 Facturation Entités françaises vs Entités étrangères (en K euros)



GRAPHIQUE 3 Facturation par zone géographique (en % du total facturé à l'international)



Pour rédiger votre rapport, sélectionnez les informations qui correspondent aux graphiques en cochant les bonnes réponses.



SCOPAS CONSTRUCTION

Rapport sur la répartition du chiffre d'affaires : 2022 vs 2021

Le premier graphique nous montre que

- la facturation du groupe dépasse les 250 000 k € en 2022.
- la facturation à l'international a augmenté de 2021 à 2022.
- la facturation à l'international est supérieure à 45 000 k € en 2021.

On peut ajouter que

- la facturation du groupe varie de moins de 1% entre 2021 et 2022.
- la facturation du groupe affiche une forte hausse en 2022.
- la facturation à l'international représente la moitié de la facturation du groupe.

Maintenant, passons à l'analyse de la facturation des entités françaises par rapport aux entités étrangères.

Il semble évident que

- 2022 a été une année en progression si on la compare avec 2021.
- les entités étrangères et françaises ont généré des chiffres d'affaires identiques en 2022.
- la facturation des entités françaises dépasse celle des entités étrangères.

En ce qui concerne la facturation 2022 à l'international par zone géographique, on observe que

- les différentes zones représentent entre 8% et 50% de la facturation totale.
- la facturation la plus importante provient des zones Moyen-Orient et Amérique du Sud et Latine.
- la facturation 2022 à l'international s'élève à la somme impressionnante de 44 640 K euros.

Le même graphique nous apprend que

- la facturation en Europe représente plus du tiers à l'international.
- la facturation dans les DOM TOM est équivalente à celle de la zone Asie.
- nos résultats en Afrique subsaharienne sont comparables à ceux de la Russie.

sur un marché qui reste très concurrentiel.

Le jour de l'examen, l'activité sera au format numérique : il faudra sélectionner la réponse correcte dans une liste en cliquant sur la proposition choisie.

ACTIVITÉ 2

Vous travaillez au *Lycée hôtelier de Québec*, au département Communication.

Un questionnaire de satisfaction a été distribué aux étudiant(e)s qui viennent de terminer leur formation au *Lycée hôtelier de Québec*.

Vous devez analyser les commentaires des étudiant(e)s pour en faire un document à usage exclusivement interne.



Questionnaire de satisfaction en fin de parcours de formation

Commentaires recueillis auprès des étudiant(e)s

Philippe D.

J'adore la cuisine. J'ai choisi sans hésiter le lycée hôtelier de Québec parce que c'était facile d'obtenir des financements. Mais, franchement, j'ai été déçu : les cours ne sont pas complets, il manque une bonne formation économique. Par contre, pour la qualité des outils pédagogiques, je mettrais un dix sur dix !

Mario C.

Je voulais passer un examen de cuisine pour ouvrir un restaurant après ma formation. Le lycée hôtelier de Québec est génial ! Les formateurs sont très à l'écoute et très qualifiés. J'ai adoré les cours en petits groupes : on est moins gêné pour poser des questions. Mais moi, je veux ouvrir mon restaurant, et je n'ai pas eu les cours d'économie qui pourraient vraiment m'aider. Dernière chose, les locaux sont vraiment mal entretenus. À mon avis, ils ne sont pas à la hauteur de la réputation du lycée.

Jacqueline T.

Je suis contente d'avoir suivi la formation « cuisine » du lycée hôtelier de Québec. J'ai réalisé ma formation en alternance : un mois de cours, un mois de stage. La partie théorique des cours est riche en informations, surtout pour la partie purement cuisine mais pas assez pour la partie économique. Le petit nombre d'étudiants dans les cours : c'est très positif !

Alicia W.

Je ne suis qu'à moitié satisfaite. Bien sûr, les cours sont intéressants mais les locaux sont en mauvais état. La cuisine est vraiment trop sale, qu'attendez-vous pour la rajeunir ? J'ai une idée : pourquoi le lycée n'organise-t-il pas des événements à thème ? Ça changerait un peu, les cours sont tous construits de la même façon !

Romain G.

Ce lycée est très bien organisé, les formateurs sont tout le temps à notre écoute. Et puis, c'est super de faire des stages : je suis sûr que ça m'aidera à trouver du travail. Vraiment, ce lycée mérite sa bonne réputation mais il faudrait faire plus de publicité pour qu'on entende plus parler de ce lycée ! Et j'aurais bien aimé que des chefs étoilés viennent partager leur passion...

Placez les idées principales de ces commentaires dans le tableau « Points forts/Points faibles/Suggestions » établi par votre responsable.

	A	B	C	D
1	IDÉES PRINCIPALES	POINTS FORTS	POINTS FAIBLES	SUGGESTIONS
2	Qualification des formateurs	X		
3	Effectif des groupes	X		
4	Entretien des locaux		X	
5	Disponibilité des formateurs		X	
6	Publicité			X
7	Entrée facilitée sur le marché du travail	X		
8	Formation économique		X	
9	Invitation de grands chefs			X
10	Supports pédagogiques	X		
11	Organisation d'événements à thèmes			X
12				

Le jour de l'examen, l'activité sera au format numérique : il faudra faire glisser les éléments dans l'emplacement correspondant.

ACTIVITÉ 3

Vous travaillez au service financier de la société *Dermacolor*, spécialiste des produits cosmétiques.

À la suite de la réunion du 02 février, vous devez établir une fiche « plan d'action » pour les produits de la gamme « *Protect* ».

Voici le compte-rendu de la réunion :

Compte-rendu de la réunion du 02 février

Présent(e)s : Julia Éboli (Directrice financière), Victoria Vass (Responsable Marketing), Alec Nikos (Directeur commercial) et Bastian Gantz (Directeur des ventes).
Excusée : Karina SIMS (Directrice communications)

Ordre du jour

1. Analyse des ventes de la gamme « *Protect* » - Cas « *Revitalize* » et « *Terracotta* »
2. Propositions d'actions possibles pour relancer les ventes des produits de la gamme
3. Choix de la période, du budget, du chef de projet

B. Gantz présente les chiffres en baisse à l'export de deux produits de la gamme « *Protect* » : crème de nuit « *Revitalize* » et huile à bronzer « *Terracotta* ».

Il précise que la priorité de l'année est de doubler les ventes de la gamme « *Protect* ». Les ventes des deux produits en baisse doivent retrouver avant 6 mois les niveaux de l'année dernière.

Plusieurs propositions sont envisagées pour relancer ces deux produits :

- spots publicitaires sur Internet - USA et Asie (crème « *Revitalize* »)
- campagne publicitaire dans les magazines européens (huile « *Terracotta* »)
- hausse immédiate de l'intéressement des commerciaux sur les deux produits
- étude d'un nouveau visuel pour la gamme (trop coûteux / trop long)

Période de mise en route des actions

- crème « *Revitalize* » : début mars
- huile « *Terracotta* » : début avril

Budget alloué aux actions

- V. Vasilis propose 15% du budget publicitaire annuel. J. Éboli valide la proposition.

Responsable de l'action

- A. Nikos

Lisez le compte-rendu de la réunion et complétez ensuite la fiche « Plan d'action » en indiquant la lettre de la réponse choisie.

Attention ! Il y a 12 éléments à placer. Chaque terme ne peut être utilisé qu'une seule fois.

- (a) Stabilisation des ventes de la gamme (b) « Protect » (c) Publicité internet USA/Asie
 (d) Début avril (e) Nouveau visuel / conditionnement (f) Crème « Revitalize », Huile « Terracotta »
 (g) Début mars (h) Campagne presse magazine (i) B. Gantz (j) Baisse des ventes à l'export
 (k) Promotions en supermarchés (l) Augmentation des primes de vente (m) A. Nikos
 (n) 15% du budget publicitaire annuel (o) Février (p) Doublement des ventes de la gamme

<u>FICHE PLAN D'ACTION :</u>		
Gamme :	(b) « Protect »	
Produits :	(f) Crème « Revitalize », Huile « Terracotta »	
Constat :	(j) Baisse des ventes à l'export	
Objectif annuel :	(p) Doublement des ventes de la gamme	
Produits :	Actions retenues : Quoi ?	Calendrier de lancement : Quand ?
<i>Revitalize</i>	(c) Publicité internet USA/Asie	(g) Début mars
<i>Terracotta</i>	(h) Campagne presse magazine	(d) Début avril
<i>Les 2 produits</i>	(l) Augmentation des primes de vente	(o) Février
Financement :	(n) 15% du budget publicitaire annuel	
Chef(fe) de projet :	(m) A. Nikos	

Le jour de l'examen, l'activité sera au format numérique : il faudra faire glisser les éléments dans l'emplacement correspondant.

ACTIVITÉ 4

Vous travaillez pour une filiale de l'entreprise *ViaLacta* implantée dans votre pays.
Lors d'un déplacement professionnel à Paris, vous assistez au discours de Philippe Bourris, PDG de *ViaLacta*.

 AFF_B1_ExEpreuve_S1_Act4.mp3

Vous souhaitez présenter l'essentiel du discours à la prochaine réunion de votre équipe.

Écoutez le discours de Philippe Bourris et organisez vos notes.

Identifiez les quatre éléments-clés de l'intervention de Philippe Bourris et placez-les dans l'ordre.
Numérotez-les par ordre d'apparition.

VOS NOTES

Mémo : intervention de Philippe Bourris, PDG de ViaLacta

Innovation = point fort de la stratégie de ViaLacta.

N° 3

Axe santé/alimentation au cœur de la mission de ViaLacta.

N° 2

ViaLacta : un groupe créé il y a plusieurs décennies.

N° X

L'innovation : ne concerne pas uniquement les produits.

N° 4

Campagne publicitaire à l'étranger envisagée par ViaLacta

N° X

Résultats 2015 = conformes aux objectifs fixés.


N° 1

Le jour de l'examen, l'activité sera au format numérique : il faudra faire glisser les éléments dans l'emplacement correspondant.

ACTIVITÉ 5

Vous travaillez dans l'entreprise *Espacio*, spécialiste de l'aménagement des lieux de vente (boutiques, restaurants, cafés, etc.).

Votre collègue, Thomas Monroe, est en déplacement. Il vous a demandé d'écouter les messages sur son répondeur et de lui transmettre les informations par courriel.

 AFF_B1_ExEpreuve_S1_Act5.mp3

Écoutez les messages.

Rédigez un courriel correspondant aux deux messages : sélectionnez les bonnes réponses.

Nouveau message X

Expéditeur : Moi

Destinataire : T.Monroe@espacio.com *Cc Cci*

Objet : Vos messages

Bonjour Thomas,

Vous avez reçu deux messages téléphoniques.

Message 1 : de Madame Madler de la maison **Boldoni | Libouti | Alexander** concernant **la facture | le devis | l'offre publicitaire** pour la climatisation de ses trois boutiques. Elle pense qu'il y a une erreur : **on lui demande de régler la somme de 315 euros | le prix ne correspond pas au tarif annoncé | elle a payé 315 euros comme prévu** pour la boutique Alexander. Elle a donc **effectué le virement prévu | payé la moitié du prix | mis en attente le paiement**. Elle **vous rappelle | vous envoie un courriel | attend votre appel**.

Message 2 : de Madame Di Chiesa (Cafés Boldoni) à propos de notre **facture | devis | lettre de relance**. Elle est étonnée de la différence de **prix | surface | qualité des matériaux** entre les cafés. D'après elle, **le tarif devrait être le même pour les deux cafés | le prix des travaux pour le café Roma devrait être moins élevé | le devis pour le café Firenze devrait être moins élevé**. Elle voudrait revoir **le prix pour le café Firenze | le tarif du café Roma | la durée des travaux**. Elle attend votre **appel téléphonique | nouvelle facture | devis corrigé**.

Bonne fin de mission,

Bien à vous,

Le jour de l'examen, l'activité sera au format numérique : il faudra sélectionner la réponse correcte dans une liste en cliquant sur la proposition choisie.

ACTIVITÉ 6

Vous travaillez chez *Sitec Maroc* à Casablanca (Maroc).

L'assistante de Monsieur Ponroy, directeur général de Sitec International (basé à Londres, au Royaume-Uni) vous a laissé un message sur votre répondeur.



AFF_B1_ExEpreuve_S1_Act6.mp3

Écoutez le message.

Répondez à Madame Johnson par courriel.

Reprenez les éléments utiles du message et tenez compte des informations complémentaires suivantes :

- Accueil à l'aéroport par Ahmed (chauffeur de Sitec Maroc)
- Accueil par M. Azoulay, directeur Sitec Maroc, dans nos bureaux
- Chambre « Deluxe » à l'Hyatt Regency Hôtel
- Salle de réunion pour nouveaux clients (17 mars journée)

VOTRE COURRIEL (70-100 mots environ)

PROPOSITION DE CORRECTION

À : sophie.Johnson@sitec-international.com	Cc Cci
Objet : Déplacement de Monsieur Ponroy à Sitec Maroc	
Bonjour Sophie,	
J'ai bien reçu votre message et je vous remercie.	
Notre chauffeur Ahmed attendra Monsieur Ponroy à l'aéroport le 15 mars à 9 heures. Il le conduira directement dans nos bureaux. Monsieur Azoulay, notre directeur, sera présent pour l'accueillir.	
Comme vous l'avez demandé, j'ai réservé une chambre « Deluxe » à l'Hyatt Regency, du 15 au 18 mars.	
Enfin, j'ai réservé pour M. Ponroy la salle de réunion de notre direction le 17, toute la journée.	
Je reste à votre disposition pour tout complément,	
Bien cordialement,	
[Candidat(e)]	
Sitec Maroc	

Le jour de l'examen, l'activité sera au format numérique : il faudra rédiger un texte dans la zone prévue à cet effet. Un pavé numérique sera à disposition pour les accents et la ponctuation.

ACTIVITÉ 7

Vous souhaitez répondre à une offre d'emploi (cf. document 1).

Vous répondez par un courriel qui contient votre Curriculum Vitae en pièce-jointe (cf. document 2).

DOCUMENT 1

<p>----- <i>Paris Couture S.A.</i> -----</p>	<h2>Responsable de boutique</h2>
<p>Pays : [Votre pays]</p> <p>Ville : [Votre ville]</p> <p>Type d'emploi : Plein temps</p> <p>Votre expérience : 2 à 5 ans</p> <p>N° de référence : B52 ANIMATION RESEAU</p>	<p>Description du poste</p> <p>Vous êtes rattaché(e) à la Direction <i>Retail</i>.</p> <p>Vos missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Développement du chiffre d'affaires des points de vente (politique commerciale de l'entreprise, gestion des stocks des boutiques). • Management et formation : recrutement, formation et gestion des équipes de vente. • Reporting et suivi d'activité. <p>Profil recherché</p> <ul style="list-style-type: none"> • De formation bac + 2, vous justifiez d'une expérience réussie de 3 à 5 ans dans le management d'équipe de vente, en boutique. • Une première expérience d'animation de réseau dans l'univers du luxe serait un atout. • Votre goût du travail sur le terrain a renforcé votre autonomie et votre sens de l'organisation. • Bon niveau de français souhaité. • Maîtrise du pack Office. <p>Adressez votre candidature à : rh@paris-couture.com</p>

DOCUMENT 2



Votre Prénom **NOM**

Adresse postale

Numéro de téléphone

Courier électronique

RESPONSABLE DE BOUTIQUE

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis 2018 : **APC** (Prêt-à-porter/Maroquinerie/Parfums/Accessoires), [Ville ; Pays au choix]

En poste **Coordinateur/Coordinatrice Retail France**

CDD **◆** Faire le lien entre les demandes du terrain et le siège, suivre et analyser l'activité, participer au recrutement

◆ Créer et mettre en place procédures et suivre les stocks

◆ Proposer, planifier et mettre en place l'activité

2014-2017 : **CAROLA** (Prêt-à-porter/Maroquinerie/Chaussures/Accessoires), [Ville ; Pays au choix]

3 ans **Directeur/Directrice de boutique**

CDD **◆** Atteindre les objectifs de CA

◆ Rapporter l'activité, organiser les soldes

◆ Manager, faire appliquer les procédures

◆ Recruter, former les équipes et gérer les conflits

2014-2017 : **EMPIRE DU THÉ** (Maison de Thé), [Ville ; Pays au choix]

3 ans **Directeur/Directrice de boutique**

CDD **◆** Développer le CA et atteindre les objectifs de vente

◆ Manager 2 conseillères, créer un fichier client

FORMATION

2009-2013 : **Études supérieures en École de commerce** [Ville ; Pays au choix]

APTITUDES ET CONNAISSANCES

◆ LANGUES : Français (DFP Affaires B1) ; Anglais courant (TOEIC 920/990)

◆ INFORMATIQUE : Pack Office : Word, Excel, PowerPoint

◆ CENTRES D'INTÉRÊT : [Vos centres d'intérêts]

Dans votre courriel de motivation, expliquez votre motivation pour le poste, présentez l'essentiel de votre parcours de formation et de votre expérience professionnelle, présentez vos qualités pour ce poste.

VOTRE COURRIEL DE MOTIVATION (120-160 mots environ)

PROPOSITION DE CORRECTION

À : rh@paris-couture.com	Cc Cci
Objet : Candidature : Responsable de boutique H/F	
<p>Madame, Monsieur,</p> <p>Votre offre d'emploi pour le poste de Responsable de boutique m'intéresse beaucoup. C'est pourquoi je vous propose ma candidature.</p> <p>J'ai fait mes études supérieures dans une école de commerce à Paris pendant 4 ans. Pendant cette première formation, j'ai découvert ma passion pour l'univers du luxe.</p> <p>Ensuite, j'ai dirigé une boutique spécialisée dans le thé pendant deux ans, puis une boutique de prêt-à-porter pendant trois ans. Grâce à cette expérience professionnelle, j'ai maintenant de bonnes connaissances en gestion d'équipes de vente (recrutement et management). J'ai aussi développé des qualités d'autonomie et d'organisation.</p> <p>Actuellement Coordinatrice Retail France chez APC, je cherche un nouveau défi professionnel dans le domaine du luxe.</p> <p>De plus, je parle couramment l'anglais et j'ai une bonne connaissance du français (B1). C'est un avantage pour communiquer avec les nombreux clients étrangers.</p> <p>Je reste à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.</p> <p>Cordialement,</p> <p>[Candidat(e)]</p>	

Le jour de l'examen, l'activité sera au format numérique : il faudra rédiger un texte dans la zone prévue à cet effet. Un pavé numérique sera à disposition pour les accents et la ponctuation.

SUJET CANDIDAT(E)

ACTIVITÉ 1

Préparation : 10 minutes [*recommandé*]

Passation : 5 minutes

Situation :

Vous travaillez dans l'entreprise francophone *Multiprix* qui possède une filiale au Brésil.

Votre direction veut engager un(e) web-designer pour changer l'apparence du site internet de sa filiale brésilienne et le logo de la marque au Brésil.

Voici les CV des deux meilleur(e)s candidat(e)s (documents 1 et 2).

Tâche :

En appuyant vos arguments sur le parcours et le profil de chaque candidat(e), vous devez convaincre votre direction de sélectionner la candidature que vous préférez.

DOCUMENT 1 :



Julia Alferes

Av. Paulista, 509
Morro de São Paulo, Brésil
+5511 3373-5500
Julia.Alferes@postmail.com

**Graphiste
Webdesigner**

EXPÉRIENCES

Webdesigner Freelance – LACASA – Rio de Janeiro depuis 2019

- Création et déclinaison de maquettes pour le nouveau site du magasin.
- Création d'un nouveau logotype.
- Création de bannières fixes et animées pour le site ecommerce de la marque.
- Conception de Userflows, Mockups et Wireframes desktop et mobile

Webdesigner Freelance - IN MODA – Lisbonne 2018

- Refonte du logotype d'entreprise et création des newsletters de la marque.
- Création d'une maquette de site événementiel en parallaxe pour la marque.

Graphiste/ Webdesigner Freelance – AEROWONDERFUL- New-York 2017

- Réalisation du site vitrine et e-commerce de la marque
- Création d'identités visuelles (logotype et charte graphique) pour les collections de prêt-à-porter
- Montage vidéo et motion design

Graphiste/Webdesigner Freelance - NOVABAST- Rio de Janeiro 2016

- Création d'un logotype pour la nouvelle plateforme de crowdfunding Novabast

FORMATION

ESDI - École supérieure de design industriel, Rio de Janeiro..... 2014-2016

École des Beaux-arts de Rio de Janeiro, filière Design Management, Rio de Janeiro 2011-2014

LOGICIELS MAITRISÉS

- Adobe suite : Photoshop
- Microsoft office : Word, Excel, Powerpoint

LANGUES

- Portugais : langue maternelle
- Anglais : niveau indépendant B2
- Français : niveau indépendant B1

DOCUMENT 2 :



Thiago Gilberton

Graphiste – Webdesigner

INFORMATIONS PERSONNELLES

Rua João Gonçalves, 12 | +55 11 1357-2468
Mooca, São Paulo, Brésil | t.gilberton@email.com

EXPÉRIENCES

Depuis 2019 **Graphiste/ webdesigner Freelance – Varigu – São Paulo**

- ❖ Direction artistique/ webdesign : création de l'identité visuelle (logotype, charte graphique éditoriale et digitale).
- ❖ Conception et intégration de la maquette web du studio.

2017-2018 **Directeur Artistique Junior (stagiaire) – Electrobra – Bahia**

- ❖ Création de packagings et d'interfaces web.
- ❖ Appel d'offres "Façade mapping" pour la ville de Bahia : création de vidéos promotionnelles

2016-2017 **Directeur Artistique Junior (stagiaire) – Braksem – São Paulo**

- ❖ Création d'icônes pour des interfaces utilisateur.
- ❖ Création d'affiches pour une campagne print.
- ❖ Création et mise en page de maquettes print et web.

Formation

2014 – 2016 **IED-Istituto Europeo di Design, São Paulo**
2013 – 2014 **École de communication et d'Arts, São Paulo**

Logiciels maîtrisés

Adobe Creative Cloud : Photoshop, Illustrator, InDesign, Illustrator.
Final Cut suite : Final Cut Pro, Motion, Soundtrack, Dvd studio pro.
Logiciels de 3D : Cinéma 4D, Sketchup.
Microsoft Office : Word, Excel, PowerPoint.
CMS : WordPress.
E-commerce : Woocommerce.

Langues

Portugais : langue maternelle
Anglais : C1
Français : B1

SUPPORT POUR L'ANIMATION ET L'ÉVALUATION

Préparation : 10 minutes [recommandé]
Passation : 5 minutes

Rôle :

Vous dirigez l'entreprise francophone *Multiprix* qui possède une filiale au Brésil.

Vous voulez engager un(e) web-designer pour changer l'apparence du site internet de sa filiale brésilienne et le logo de la marque au Brésil.

Vous avez demandé à votre collaborateur/collaboratrice [candidat(e)] d'analyser les CV des deux meilleur(e)s candidat(e)s et de vous présenter la candidature qu'il/elle préfère.

Le/La candidat(e) doit appuyer ses arguments sur les CV (profil et parcours) de chaque candidat(e).

Lancement de l'interaction :

Vous pouvez lancer le/la candidat(e) de la façon suivante :

Vous : « Vous avez pu étudier les deux CV que je vous ai transmis.

Alors, qu'en pensez-vous ? Quel(le) candidat(e) préférerez-vous ? Et pourquoi ? »

Pistes pour l'interaction :

- Vous devez bien étudier chacun des deux CV avant la passation, afin de connaître les forces et faiblesses de chaque candidature (cf. tableau synthétique ci-dessous).
- Vous pouvez contre-argumenter sur les propositions du/de la candidat(e) en vous appuyant sur les qualités du CV qu'il/elle n'a pas choisi.
- Il n'y a pas de CV nécessairement meilleur que l'autre.
- L'objectif est que le/la candidat(e) développe un argumentaire en illustrant son propos à partir des éléments des deux CV.

	CV 1 – Julia ALFERES	CV2 – Thiago GILBERTON
Forces/ Points positifs	<ul style="list-style-type: none"> • Création de logotype : 3 expériences de création et refonte au sein de 3 projets différents. • Site internet : 4 expériences variées dans la création de sites internet et la conception d'éléments graphiques (chartes graphiques, bannières, maquettes, etc.). • 5 années de formation supérieure 	<ul style="list-style-type: none"> • Logiciels maîtrisés : maîtrise d'un nombre important de logiciels variés en fonctionnalité. • Langues : Anglais C1. • Format du CV créatif
Faiblesses/ Points négatifs	<ul style="list-style-type: none"> • Logiciels maîtrisés : connaissance d'outils bureautiques limitée (Photoshop et Pack Office). • Langues : Anglais B2. • Format du CV « classique » 	<ul style="list-style-type: none"> • Création de logotype : Seulement une expérience depuis 2017. • Site internet : 2 expériences de conception, création et intégration de maquettes d'interfaces web. • 3 années de formation supérieure

* * *

SUJET CANDIDAT(E)

ACTIVITÉ 2

Préparation : 10 minutes [recommandé]

Passation : 5 minutes

Situation :

Vous travaillez pour la société *Organitek*, fournisseur de mobilier de bureau.

Une société francophone souhaite acheter de nouveaux bureaux pour ses employé(e)s.

Tâche :

Vous vous déplacez au siège de cette société et vous présentez au/à la responsable des achats les caractéristiques et les avantages de ce produit pour le/la convaincre d'effectuer cet achat.

EXTRAIT DU CATALOGUE :



Bibliooffice

Ensemble bureau 9 cases

310,00 € ht

Livraison sous 8 jours - Livraison offerte

Services inclus

- Garantie 2 ans
- Satisfait ou Remboursé dans les 30 jours

Ensemble constitué d'un bureau et d'une bibliothèque

- Plateau de bureau H 72,5 x L 140 x P 69 cm.
- Bibliothèque 9 cases H 104 x L 104 x P 29 cm.
- Dimensions utiles d'une case : H 32,5 x L 32,5 P 29 cm.
- Bibliothèque positionnable à droite ou à gauche au moment du montage.

En option : Portes et tiroirs avec poignées bouton, décor aluminium.

- Bloc de 2 tiroirs. 1 bloc par case. Dimensions hors tout : H 32 x L 32 x P 29 cm. Dimensions utiles d'un tiroir : H 12 x L 26 x P 23 cm. 47,00 € ht
- Lot de 2 portes. 1 porte par case. Dimensions : H 32 x L 32 cm. 24,00 € ht

SUPPORT POUR L'ANIMATION ET L'ÉVALUATION

Préparation : 10 minutes [recommandé]
Passation : 5 minutes

Rôle :

Vous êtes responsable des achats dans une société francophone intéressée par l'achat de nouveaux bureaux pour ses employé(e)s.

Vous accueillez le/la commercial(e) [candidat(e)] de la société *Organitek* qui vous présente les caractéristiques et les avantages du produit *Bibliooffice* pour vous convaincre d'effectuer cet achat.

Le/La candidat(e) doit vous présenter le produit, ses fonctionnalités, ses avantages pour votre entreprise, etc.

Lancement de l'interaction :

- Lancez le/la candidat(e) de la façon suivante :
(Vous) : « *Merci d'être venu(e) pour nous présenter vos produits. Je vous écoute...* »

Déroulement :

- Laissez le/la candidat(e) effectuer sa présentation sans interruption (durée attendue : 5 min).
- Si le/la candidat(e) a terminé sa présentation avant la fin du temps imparti, posez-lui une ou plusieurs des questions proposées ci-dessous, pour qu'il/elle puisse continuer à parler jusqu'à la fin du temps imparti.
- Les questions posées doivent avoir leur réponse dans les documents du/de la candidat(e).

Questions possibles :

- Si un meuble ne convient pas, quelle est la procédure à suivre ? **Information(s) attendue(s) :** Satisfait ou Remboursé dans les 30 jours (§ Services inclus)
- Si un meuble est cassé, quelle est la procédure à suivre ? **Information(s) attendue(s) :** Garantie 2 ans (§ Services inclus)
- Quels sont les délais de livraison ? **I a :** Livraison sous 8 jours (§ Livraison)
- Est-ce que la livraison est gratuite ? **I a :** Livraison offerte (§ Livraison)
- Je n'aime pas beaucoup la forme actuelle des poignées, avez-vous d'autres options à me proposer ? **I a :** Poignées bouton, décor aluminium en option (§ En option)
- Je trouve qu'il n'y a pas assez de portes, peut-on en rajouter quelques-unes ? **I a :** Lot de 2 portes en option (§ En options)

Vous porterez attention

- à la posture professionnelle du/de la candidat(e), tout au long de sa présentation,
- au respect des codes culturels de la prise de contact,
- au respect des codes professionnels dans la présentation de son produit.

* * *

Activité 4 (AFF_B1_ExEpreuve_S1_Act4.mp3)**[LE BILAN]**

Intervenant : Le bilan de l'année 2015 pour ViaLacta est un bon bilan. C'est vrai dans un contexte difficile, donc on pouvait craindre une certaine difficulté qui a été réelle, mais les équipes ont vraiment relevé le défi. Et je crois qu'on peut encore dire que c'est une très bonne année pour ViaLacta.

Très bonne année parce que les résultats en termes de croissance, et en termes d'objectifs on va dire... généralement les objectifs qui avaient été fixés ont été atteints. Pas toujours par les chemins qu'on avait prévus, mais globalement nous avons atteint tous nos objectifs. Et ça, c'est très important parce que c'est ça qui crée cette relation de confiance entre l'actionnaire, les salariés et ViaLacta. Donc ViaLacta conserve sa crédibilité, son modèle, dans un contexte difficile.

[LES FORCES DE NOTRE MODELE]

Intervenant : Notre modèle, il est basé sur la qualité des hommes, la force des marques et la qualité de nos géographies : c'est vrai qu'on travaille de plus en plus avec l'étranger, et c'est notre force aujourd'hui. Et en même temps, la mission qui reste toujours la même : apporter la santé par l'alimentation au plus grand nombre, même si maintenant on élargit ce concept sur un axe plaisir-santé.

[L'INNOVATION]

Intervenant : L'innovation reste quelque chose de très important, si ce n'est que le groupe ViaLacta est jeune. Chez nous, l'innovation peut être plusieurs choses. D'abord des choses très simples : un nouveau pot, c'est une innovation. Le lancement d'un pack de yaourts par 12, c'est une révolution, parce que l'achat d'un pack augmente la consommation par an et par habitant. L'innovation reste au cœur de la stratégie de ViaLacta, mais elle est comme tout le reste, elle est segmentée. Et puis surtout, il n'y a pas que des innovations de produits, il y a aussi des innovations de procès industriels, de logistique, de communication : comment travailler la communication digitale, les réseaux sociaux ? ViaLacta travaille depuis des années sur ces questions. On ne se sent d'ailleurs pas du tout en retard, même plutôt en avance.

Activité 5 (AFF_B1_ExEpreuve_S1_Act5.mp3)**Message 1 :**

Oui, bonjour M. Monroe, c'est Laura Madler de la Maison Libouti. Alors, je viens de recevoir votre facture pour la climatisation de nos trois boutiques... Et, pour la boutique Alexander, il y a une redevance de 350 euros au lieu des 315 prévus dans votre devis. J'imagine que c'est une erreur... Bon, le plus simple, c'est que vous me rappeliez. De toute façon, en attendant, je bloque le paiement. Merci et bonne journée !

Message 2 :

Oui, M. Monroe, c'est Rita di Chiesa, des cafés Boldoni. Je vous appelle parce que je viens de regarder en détail le devis pour la rénovation de nos cafés, et je ne comprends pas... Le devis pour la peinture et le parquet du café Firenze est à 4 100 euros, alors que celui du Roma est à 3 540 euros. Et pourtant, le Firenze est bien plus petit que le Roma... Je vous laisse revoir le devis et vous me l'envoyez dès que possible. Merci !

Activité 6 (AFF_B1_ExEpreuve_S1_Act6.mp3)

Bonjour, c'est Sophie Johnson, l'assistante de Monsieur Ponroy.

C'est pour vous rappeler que Monsieur Ponroy arrivera à Casablanca le 15 mars à 9 heures comme convenu. Je vous remercie de prévoir un accueil à l'aéroport, et un transfert jusqu'à vos bureaux. Pourriez-vous lui réserver une chambre dans un bon hôtel proche. Il restera 4 jours... Euh... Ah, oui, il faudra réserver une salle dans vos bureaux pour la réunion qu'il a planifiée avec de futurs clients, le 17 mars. Voilà, je crois que je vous ai tout dit... Merci, à bientôt !

* * *