

EXEMPLE D'ÉPREUVES DIPLÔME DE FRANÇAIS PROFESSIONNEL **AFFAIRES C1**

Série n°2

ÉPREUVES COMPRENDRE ET TRAITER L'INFORMATION

ÉPREUVES INTERAGIR À L'ORAL

CANDIDAT(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

L'entreprise franco-espagnole **OLIVERT** produit et commercialise des huiles d'olive de qualité, produites en Espagne et en France. Elle est déjà bien implantée en Europe et en Afrique du Nord. Ses deux produits phares sont l'huile d'olive vierge et l'huile d'olive extra-vierge, disponibles sous plusieurs formats, de la bouteille de 50 centilitres au bidon de 5 litres.

L'entreprise souhaite ouvrir un nouveau magasin sous franchise dans un pays émergent, mais elle hésite entre l'Afrique du Sud et l'Inde.

Vous êtes consultant(e) pour **OLIVERT**. L'entreprise vous demande un rapport avec des préconisations.

Vous avez donc réuni un certain nombre de documents (documents 1 à 5).

Rédigez un rapport structuré et argumenté en vous appuyant sur les documents dont vous disposez.

*Vous respecterez le plan habituel des rapports pour **OLIVERT** :*

- *Rappel de la demande et objectif du rapport*
- *Description du marché indien*
- *Description du marché sud-africain*
- *Préconisations pour le choix de la nouvelle implantation*

DOCUMENT 1

La maison Olivert, fondée en 1928, est une entreprise riche de traditions qui s'appuie sur le savoir-faire acquis par ses producteurs successifs durant plusieurs générations. Les huiles d'olives vierges et extra vierges que l'entreprise fabrique sont obtenues uniquement par des procédés mécaniques. Pour la qualité de ses huiles, Olivert a été plusieurs fois primée dans les concours régionaux et nationaux.

L'entreprise a toujours été soucieuse de l'hygiène et de la qualité de l'huile qu'elle produit. Elle possède des atouts santé indéniables. L'huile d'olive vierge est utilisée pour la cuisson avec une teneur en acide plus faible. L'huile d'olive extra vierge est obtenue en pressant à froid le fruit de l'olive. C'est une huile renommée pour ses qualités gustatives.

Par la fraîcheur des olives écrasées et par son mode de fabrication, l'huile produite par Olivert est un pur jus de fruit 100% naturel.



Crédits image : pixabay.com

DOCUMENT 2

Le marché oléicole indien, un marché à conquérir !

Afin d'aider les fabricants et les exportateurs à mieux comprendre le commerce de l'huile d'olive en Inde, IBNA Research, une division de Indian Business News Agency (IBNA), a publié un rapport d'étude de marché intitulée "Olive Oil Forecast Indian Market 2020".

L'Inde est le 2^e pays le plus peuplé de la planète avec environ 1,1 milliard d'habitants. La consommation d'huile d'olive y augmente chaque année de 60%.

La demande du consommateur connaissant une forte croissance, l'Inde projette ainsi, grâce à l'importation d'huile d'olive, d'améliorer l'état de santé de ses habitants dont les habitudes alimentaires ne sont pas idéales en matière de corps gras.

L'Inde pourrait bien être le nouvel Eldorado pour les producteurs internationaux d'huile d'olive. Au cours des cinq dernières années (2014-2018), le marché de l'huile d'olive indien a fait preuve d'une formidable croissance. Malgré le fait que l'Inde ne produise pas une seule goutte d'huile d'olive, la demande d'huile d'olive a augmenté de jour en jour. Il y a assez de place pour chaque marque d'huile d'olive sur le marché indien, le marché a enregistré plus de 100% croissance en termes de volume au cours des trois dernières années.

La forte croissance économique de ces dernières années et l'augmentation de la conscience de la santé au sein de la nouvelle classe moyenne indienne riche, combinées à une plus grande exposition au mode de vie occidental, ont créé et soutenu une demande pour des alternatives alimentaires de bien-être, et les huiles d'olive sont bien placées pour être un produit leader dans cette catégorie.

D' après : files.eacce.org.ma et www.olive-info.eu (DR)

DOCUMENT 3

Afrique du Sud : Vacu-fresh réinvente le distributeur d'huile d'olive

Les Sud-Africains sont de plus en plus conscients des valeurs santé de l'huile d'olive et sont plus conscients des mérites de leurs propres huiles extra-vierges. La consommation annuelle d'huile d'olive dépasse maintenant 3,5 millions de litres, la demande locale en olives augmentant de 10% chaque année et d'au moins 20% en huile.

L'entreprise d'emballage sud-africaine Olives Go Wild a récemment mis au point un concept d'emballage pour lutter contre les effets négatifs de l'exposition à l'air et à la lumière. « Les clients hésitent à acheter de gros volumes d'huile d'olive, craignant l'oxydation. Nous voulions trouver un moyen d'offrir des volumes plus importants à des prix compétitifs tout en garantissant un produit supérieur », explique Linda Steenberg, responsable du projet Vacu-Fresh au sein de l'entreprise. « Les consommateurs sud-africains d'huile d'olive disposent maintenant du distributeur d'huile d'olive Vacu-Fresh, un tube en carton entièrement recyclable contenant un sac anaérobie pliable contenant 1,25 l, 3 l ou 5 l d'huile d'olive extra vierge de haute qualité.

D' après : www.oliveitimes.com (DR)

DOCUMENT 4

Le comportement des consommateurs en Inde

Le comportement des consommateurs en Inde est fortement influencé par les relations de proximité renforcées entre personnes du même groupe social. Ainsi, la publicité d'une marque fonctionne beaucoup via les recommandations des proches et le bouche-à-oreille.

En général, les consommateurs indiens deviennent de plus en plus attachés aux marques sans pour autant rester fidèles à une seule d'entre elles. En effet, ils recherchent surtout la valeur ajoutée de l'achat et de la marque, plus que sa réputation. Les entreprises souhaitant atteindre le plus de consommateurs possible doivent fournir d'importants efforts en termes de pénétration du marché.

La croissance du secteur du luxe est considérée comme limitée. En revanche, ces dernières années, les consommateurs des zones rurales se sont affirmés. Un accès plus large à internet permet une croissance importante du e-commerce.

D'après : www.import-export.societegenerale.fr (DR)

DOCUMENT 5

Le marché de l'huile d'olive se développe en Afrique du Sud

Selon une étude publiée par l'ICEX España Exportación e Inversiones, le marché de l'huile d'olive et des olives de table en Afrique du Sud s'est considérablement développé ces dernières années. Avec l'expansion du marché, la demande locale a augmenté et l'offre reste toujours en croissance.

Pour l'huile d'olive, la demande dépasse la production locale, de sorte que le marché est toujours dominé par les produits importés. En effet, le marché est toujours dominé par les produits importés. Parmi les principaux pays exportateurs d'huile d'olive vers l'Afrique du Sud figurent l'Espagne, l'Italie, le Portugal et la Grèce; tandis que les pays exportateurs d'olives varient selon la politique tarifaire, mais en général l'Espagne apparaît comme l'un des principaux pays d'origine des produits importés. La production d'huile d'olive sud-africaine est très concentrée et 10% des producteurs locaux sont responsables de 90% des huiles disponibles sur le marché, ne laissant que 10% aux très petits producteurs locaux.

À l'image de ce qui s'est passé sur d'autres marchés, l'huile d'olive est de mieux en mieux acceptée par la population et sa consommation augmente. Ainsi, l'huile d'olive commence à être utilisée comme substitut à d'autres graisses animales et végétales, et l'intérêt grandissant de la population pour un style de vie et une alimentation plus sains favorise la consommation de ce produit.

Cependant, malgré la croissance du marché, sa taille reste modeste. Si l'Afrique du Sud compte 56 millions d'habitants, on ne peut pas considérer que la totalité de cette population constitue le marché objectif de l'huile d'olive. Pour une large part de la population, ce produit est peu connu et reste hors d'atteinte de son pouvoir d'achat.

D'après : www.mercacei.com (DR)

VOTRE RAPPORT (180-250 mots environ)

Rapport *OLIVERT*

Rappel de la demande et objectif du rapport

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Description du marché indien

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Description du marché sud-africain

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Préconisations pour le choix de la nouvelle implantation

.....
.....
.....
.....
.....
.....

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 votre disposition pour les accents et la ponctuation.

ACTIVITÉ 2

Vous êtes responsable du service Ressources humaines dans une grande entreprise francophone et vous vous intéressez particulièrement aux grandes évolutions du travail dans l'entreprise de demain.

Vous assistez aujourd'hui à une table ronde dans le cadre du forum sur le thème : « Transformation du travail : à quoi ressemblera l'entreprise de demain ? »

Table ronde : Transformation du travail : à quoi ressemblera l'entreprise de demain ?

Animation : - Djiby Seck

Intervenant(e)s : - Lisa Guardini, *PlanAlto*
- Éric Larsen, *Hermod Media*
- Alexandre Danilo, *ESM Europa*

Écoutez les différentes interventions (document audio) et prenez des notes.



AFF_C1_ExEpreuve_S2_Act2.mp3

Puis rédigez un compte rendu synthétique et objectif de cette table ronde à l'intention de vos collaborateurs/collaboratrices.

Vous respecterez le plan habituel de votre entreprise :

- *Présentation du thème*
- *Identification des problématiques traitées*
- *Présentation des points de vue des différent(e)s intervenant(e)s*

VOTRE COMPTE-RENDU (230-300 mots environ)

Transformation du travail : à quoi ressemblera l'entreprise de demain ?

Table ronde avec : - Lisa GUARDINI, PlanAlto
- Éric LARSEN, Hermod Media
- Alexandre DANILO, ESM Europa

Compte rendu

Présentation du thème

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Identification des problématiques traitées

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Présentation des points de vue des différent(e)s intervenant(e)s

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

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 votre disposition pour les accents et la ponctuation.

ACTIVITÉ 3

Vous travaillez au département Marketing de l'entreprise *Desko*, fabricant de mobilier de bureau. Votre entreprise va lancer un nouveau modèle de chaise de bureau sur le marché.

À la demande de votre responsable, vous rédigez un projet de texte promotionnel pour les pages "Actualités commerciales" d'un magazine grand public.

Pour présenter ce nouveau produit, vous mettez en avant ses qualités dans un texte attractif.

IDENTIFICATION DU PRODUIT

Désignation : LIZA Confort

Marque : Desko

Modèle : Chaise ergonomique de bureau

Référence : LZ-CONF

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

Matière :

- Dossier et assise : coque de protection antichoc en polypropylène ; mousse haute densité 30 kg/m³ ; revêtement tissu 100% acrylique
- Piètement : acier chromé

Dimensions :

- Dossier : L 42 x H 53,3 cm
- Assise : L 48 x P 47 cm

Réglage :

- Dossier : réglage en hauteur par molette de serrage ; inclinaison réglable 10 positions
- Assise : réglage en hauteur de 39 à 52 cm ; inclinaison réglable 3 positions

Équipement :

- Dossier avec support lombaire (coussin placé entre le support et la mousse du dossier) contre le mal de dos
- Assise ergonomique triple galbe
- Levier de blocage/réglage dossier/assise synchronisé
- Mousse centrale à mémoire de forme
- Piètement en acier chromé ; 5 roulettes Ø 50 mm

Options :

- Appuie-tête réglable
- Roulettes Ø 50mm pour sol souple (textile/moquette)
- Extension de garantie 3 ou 5 ans

Modèle certifié UNE EN 1335



Credits image : Pixabay.com

QUALITÉ : ★★★★★

ERGONOMIE : ★★★★★

SOLIDITÉ : ★★★★★

CONFORT : ★★★★★

CARACTÉRISTIQUES COMMERCIALES

Prix : 179,99 euros

Frais de livraison : 29,00 euros

Délai de livraison : 10 jours

Garantie : 2 ans

VOTRE PROJET DE TEXTE PROMOTIONNEL (110-150 mots environ)



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 votre disposition pour les accents et la ponctuation.

ACTIVITÉ 1

Préparation : 15 minutes [recommandé]
Passation : 10 minutes

Situation :

Vous êtes commercial(e) pour l'entreprise *Ektromat* qui commercialise du matériel informatique.

Tâche :

Vous rencontrez un(e) client(e) intéressé(e) par l'achat de souris pour ordinateur et vous tentez de le/la convaincre d'acheter l'un des trois modèles proposés dans votre catalogue.

Menez la négociation commerciale avec votre client(e) en respectant les phases habituelles de vente :

- *Se présenter à votre client(e)*
- *Identifier les besoins de votre client(e)*
- *Résumer les besoins*
- *Faire une proposition adaptée*
- *Argumenter*
- *Présenter le prix*
- *Proposer un devis à votre client(e)*
- *Conclure / Rassurer*
- *Prendre congé de votre client(e)*

VOTRE CARTE DE VISITE

EKTROMAT


**Vous [candidat(e)]
Commercial(e)**

Vous[candidat(e)]@ektromat.com

Boulevard Maurice Lemonnier 90
1000 Bruxelles, Belgique
Tél. : + 32 2 740 15 81
www.ektromat.com

EXTRAITS DU CATALOGUE DE L'ENTREPRISE

Ref. KDM-3D
3Dconnect KaD-Mouse



Puissance, précision, ergonomie

- Design compact et ergonomique
- Bouton central + molette intelligente : accès rapide à vos commandes de CAO
- Capteur optique haute précision 7 200 dpi à économie d'énergie
- Câble USB ou connexion Bluetooth (sans fil)
- Batterie Li-ion rechargeable Autonomie 2 mois
- Compatibilité : Windows®, MacOS®
- Dimensions : 110 x 67 x 38 mm ; Poids 110 g


Modalités de paiement :
En 3 mensualités sans frais

Garantie légale : 2 ans (réparation / remplacement)
Option extension de garantie à 3 ans (+19€HT) ; à 5 ans (+29€HT)

Délai de livraison : 5 jours
Livraison 48h Chrono en option (forfait 79€HT)

Prix : 119.00 € HT

Ref. OP45
OptiKompakt 45



Fiable, pratique, flexible

- Compacte, 3 boutons (clic droit, clic gauche, molette)
- Conception droitier/gaucher adaptée à tous
- Capteur optique réglable : 1000 ou 1600 dpi
- Sans fil, alimentation par pile AA (incluse). Mode avec fil (USB) en option (gratuite)
- Compatibilité : MacOS®, Windows®
- 4 couleurs disponibles : bleu (OP45B) rouge (OP45R) noir OP45N) gris (OP45G)
- Dimensions : 104 x 61 x 35 mm
- Poids : 72 g


Modalités de paiement :
cf. Conditions de règlement

Garantie légale : 2 ans (réparation / remplacement / remboursement)

Délai de livraison : 3 jours
Livraison 24h Chrono en option (forfait 79€HT)

Prix : 24.00 € HT

Ref. ULTRA
UltraSF



Ultra compacte, ultra légère, ultra portable

- Mini Souris Optique sans Fil Connectivité sans fil 2,4 GHz
- Batterie 400mAh Li-ion rechargeable, autonomie 3 mois
- Clic silencieux Silent click™,
- Ultra Mince (1,7 cm)
- Capteur optique 1200 DPI
- Pour PC, ordinateur portable, ou tablette
- Bicolore Blanc/vert ou Noir/gris
- Compatibilité : Windows®, MacOS®, Linux
- Dimensions : 9,7 x 5,7 x 1,7 cm
- Poids : 56 g

Modalités de paiement :
cf. Conditions de règlement

Garantie légale : 2 ans (réparation / remplacement / remboursement)

Délai de livraison : 2 jours
Livraison 24h Chrono en option (forfait 79€HT)

Prix : 14.99 € HT

Crédits image : pixabay.com

DEVIS

EKTROMAT

Boulevard Maurice Lemonnier 90
1000 Bruxelles, Belgique
Tél. : + 32 2 740 15 81
www.msdos-societe.com

M. /Mme
Adresse :
.....

Date :
N° Contrat :

Technicien : FD

DEVIS n°

Désignation	Quantité	Prix HT	TVA 10%	Prix TTC
3Dconnect KaD-Mouse Ref. KDM-3D				
OptiKompakt 45 Ref. OP45				
UltraSF Ref. ULTRA				
Options Livraison				
Options Garantie				
TOTAL				

Validité du devis : 1 mois

Conditions de règlement* : 40% à la commande, le solde à la livraison

*hors opération spéciale

Si ce devis vous convient, veuillez nous le retourner signé, précédé de la mention
« Bon pour accord et exécution du devis au montant TTC du devis ».

Pour le client

Pour EKTROMAT

.....

.....

ACTIVITÉ 2

Pas de préparation
Passation : 5 minutes

Situation :

Vous passez un entretien de recrutement pour un nouveau poste dans une entreprise.

Vous avez déjà présenté votre profil et votre parcours (probablement en langue maternelle).

Comme le poste que vous visez demande des compétences de communication en français, la fin de l'entretien se déroule en français.

Tâche :

Votre interlocuteur/interlocutrice vous pose une à deux questions auxquelles vous apporterez une réponse développée, détaillée et argumentée.