



# FRANZÖSISCH

SERIE

1

HÖRVERSTEHEN

LÖSUNGEN

KANDIDATIN  
KANDIDAT

Nummer der Kandidatin / des Kandidaten

Name

Vorname

Datum der Prüfung

BEWERTUNG

Fachbereiche

Erreichte Punkte / Maximum

Texte A

/ 5

Texte B

/ 7

Texte C

/ 8

**Total**

**/ 20**

EXPERTEN

## A UN MESSAGE SUR RÉPONDEUR

**Vous allez entendre le texte deux fois.  
Complétez la fiche ci-dessous (réponses en français).**

**Voici les renseignements que la secrétaire note.**

### Message

Raison du déplacement des vendeurs:

**Salon du tourisme**

1

Réservation supplémentaire à faire à l'hôtel:

**Salle de travail**

1

Budget journalier pour l'hébergement:

**850 euros**

1

Moyen de transport le 3<sup>e</sup> jour:

**Voiture (de location) / (Location de voiture = 0)**

1

Personne à contacter:

**(Gérard) Faujeu**

1

**Total texte A**

**5 /5**

### TEXTE A: UN MESSAGE SUR RÉPONDEUR

«Bonjour Anne, ici Catherine. Le directeur a été très satisfait de ton choix d'hôtel pour son dernier voyage d'affaires à Lyon. C'est pourquoi il aimerait que tu organises aussi l'hébergement de nos vendeurs qui se rendront au Salon du tourisme à Lyon du 5 au 8 septembre.

Il faudrait quatre chambres avec petit-déjeuner. L'équipe se réunira chaque matin pour organiser la journée. Tu demanderas donc à l'hôtel de mettre en plus à leur disposition une salle de travail. Ensuite, le budget total pour le séjour est fixé à 4500 euros, tu ne devrais donc pas dépasser les 850 euros de frais d'hôtel par jour.

Encore une chose: les deux premiers jours, notre équipe utilisera les transports publics pour aller au Salon, mais le dernier jour, tu devrais organiser la location d'une voiture pour que nos vendeurs puissent rencontrer plusieurs clients dans la région de Lyon.

Enfin, pour les détails du voyage, contacte Gérard Faujeu, j'épelle : F-A-U-J-E-Y, du service des ventes. Il te donnera toutes les informations nécessaires. Merci et à bientôt.»

## B «COHOME», J'IRAI TRAVAILLER CHEZ TOI

**Vous allez entendre le texte deux fois. Les affirmations suivantes sont-elles vraies (V) ou fausses (F)? Quand une affirmation est fausse, expliquez en français pourquoi.**



	V/F	
1. La majorité des personnes actives en France ne sont pas des travailleurs indépendants.	<input checked="" type="checkbox"/> V	1
2. Laura propose de transformer la salle de séjour en bureau.	<input checked="" type="checkbox"/> V	1
3. Le tarif de ce nouveau service ne dépasse jamais 5 euros.	<input type="checkbox"/> F	1
4. «Cohome» permet à Dominique d'élargir son réseau professionnel.	<input checked="" type="checkbox"/> V	1
5. À midi, Dominique cuisine pour ses visiteurs.	<input type="checkbox"/> F	1

N°	Explications en français	
3	12 euros (oder: <b>En général, pas plus de € 5.</b> )	1
5	Ils ont apporté leur plat. (oder: <b>Ils réchauffent leur plat. / oder: Ce sont les visiteurs qui cuisinent.</b> )	1

**Total texte B**    7    /7

### TEXTE B: «COHOME», J'IRAI TRAVAILLER CHEZ TOI

**Journaliste:** «Aujourd'hui, une personne active sur dix en France exerce une profession indépendante. Ces personnes travaillent à leur compte, à leur domicile. Travailler à la maison c'est bien, mais on peut vite se sentir isolé et manquer de motivation. Laura Merlin a trouvé la solution pour sortir de cette solitude et retrouver un peu une ambiance de bureau: se réunir à plusieurs chez quelqu'un pour travailler dans son salon. L'année dernière, Laura a créé la plateforme de réservation en ligne «Cohome». Sur cette plateforme, on a la possibilité de réserver une place dans le salon d'une autre personne ou de proposer sa salle de séjour comme espace de travail. Dans ce cas-là, on peut demander entre 2 et 12 euros par jour, mais en général pas plus de 5 euros. Dominique s'est inscrite sur le site et nous fait part de son expérience. Bonjour, Dominique!»

**Dominique:** «Bonjour. Oui, je suis graphiste à mon compte et depuis février, j'accueille des travailleurs indépendants chez moi. C'est un bon moyen pour créer des contacts avec d'autres auto-entrepreneurs. Je ne suis plus toute seule. C'est vraiment motivant et cela m'aide à mieux organiser mon temps de travail. Pour 4 euros par jour, mes visiteurs ont accès à la pièce principale et à la cuisine où ils peuvent réchauffer le plat qu'ils ont apporté pour le repas de midi. Ils ont aussi le wifi et peuvent utiliser mon imprimante.»

C

«RICOLA» – LE SUCCÈS D’UN BONBON

Entretien avec Felix Richterich, PDG de Ricola



**Vous allez entendre le texte deux fois.  
Répondez en allemand aux questions suivantes.**

- 1. Wann wurde das bekannte Ricola-Bonbon erfunden?  
1940. 1
- 2. Warum gibt Richterich keine Auskunft über das genaue Rezept?  
Es ist ein Geheimnis. 1
- 3. Was geschah anfangs der 60er-Jahre?  
Export von Ricola nach Deutschland. (andere Länder / Amerika, Asien = 0 Punkte) 1
- 4. Welche Geschmacksrichtungen bevorzugen die asiatischen Konsumenten?  
Sie mögen fruchtige Aromen. 1
- 5. Wie gross ist der Verkaufsanteil in der Schweiz?  
10%. 1
- 6. Welche Frage prägte Ricolas frühere Werbekampagne?  
«Wer hat es erfunden?» 1
- 7. Was konnte man anlässlich des 75-Jahr-Jubiläums von Ricola gewinnen?  
Ein Bonbon aus Gold. 1
- 8. Worauf wird die Firma Ricola in Zukunft noch speziell Wert legen?  
Das ökologische Engagement. (oder: Ökologie, Umweltbewusstsein) 1

**Total texte C 8 /8**

**TEXTE C: RICOLA – LE SUCCÈS D’UN BONBON**

Entretien avec Felix Richterich, PDG de Ricola  
J = Journaliste / R = Felix Richterich

J Monsieur Richterich, depuis quand l’entreprise Ricola existe-t-elle?  
R Mon arrière-grand-père, Emil Richterich, a ouvert sa confiserie en 1930 à Laufon. Mais ce n’est qu’en 1940 qu’il a inventé la recette du fameux bonbon brun aux plantes aromatiques, l’original de Ricola.  
J Qu’est-ce qui le rend si spécial?  
R Eh bien, Emil Richterich a su trouver le mélange idéal de différentes herbes aromatiques provenant de nos montagnes suisses pour créer son bonbon. Cependant, la recette exacte est un secret bien gardé!  
J Je comprends. Aujourd’hui, Ricola est exporté dans le monde entier.  
R Effectivement. L’entreprise a commencé à exporter ses produits au début des années soixante, d’abord en Allemagne puis 10 ans plus tard dans d’autres pays européens, et, à la fin des années septante, en Amérique et en Asie.  
J Vous avez bien élargi votre gamme de produits depuis: thés, bonbons sans sucre, ...  
R Et 45 arômes de bonbons! Nous constatons d’ailleurs que selon les cultures il y a des différences de goût. En Asie par exemple, les consommateurs préfèrent les Ricola aux arômes de fruits alors que les Américains apprécient nos arômes les plus sucrés et les Suisses les herbes aromatiques.  
J Vous produisez 18 000 tonnes de confiseries par an et vous les vendez dans plus de 50 pays.  
R Oui, et 90% de nos produits sont vendus à l’étranger. Mais tout est 100% suisse et confectionné chez nous à Laufon.  
J Ricola est également très populaire grâce à vos spots publicitaires devenus cultes.  
R Bien sûr, le petit monsieur suisse à la cravate rouge à croix blanche qui parcourt le monde et pose sa célèbre question: «Mais qui l’a inventé?» Aujourd’hui, notre nouveau slogan est «Chrütercraft»!  
J Vous avez aussi eu une idée très originale pour les 75 ans de l’entreprise.  
R Pour cet anniversaire, nous avons organisé sur notre site un jeu concours sur l’histoire de notre entreprise et le premier prix était un bonbon en or.  
J Pour terminer, comment envisagez-vous l’avenir de Ricola?  
R Nous resterons une entreprise familiale avec comme valeurs: la qualité, la responsabilité sociale et en particulier un engagement écologique. C’est d’ailleurs ce dernier point que nous allons fortement développer à l’avenir.  
J Monsieur Richterich, merci pour ces explications.