



# FRANZÖSISCH

SERIE

2

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 le réceptionniste de «L'Auberge du Lac»  
note en écoutant le message:**

### Message

Nom de la correspondante:

**Jacquet**

1

Raison du séjour à Lausanne:

**Un échange professionnel**

1

Dates de la réservation :

Du **5** au **9** août

1

Modification de la réservation:

**1 chambre supplémentaire (ou: 2 personnes de plus)**

1

Numéro de téléphone:

**079 681 25 16**

1

**Total texte A 5 /5**

### TEXTE A: UN MESSAGE SUR RÉPONDEUR

«Vous êtes bien sur la boîte vocale de «L'Auberge du Lac». Veuillez nous laisser votre message après le bip sonore.»

«Bonjour, ici Françoise Jacquet J-A-C-Q-U-E-T de l'entreprise «Primavera SA». Je vous appelle au sujet d'une réservation que j'ai effectuée sur votre site la semaine dernière. Il s'agit des logements que vous proposez au centre-ville de Lausanne. Pour nos apprentis en première année qui participeront à un échange professionnel dans votre région, nous avons déjà réservé deux chambres triples avec petit-déjeuner. Les apprentis arriveront à Lausanne le 5 août vers le soir et repartiront le matin du 9 août. Malheureusement, je me suis trompée dans le nombre de personnes. Il y aura 8 participants au lieu de 6, c'est-à-dire 2 personnes de plus. C'est pourquoi, il nous faudra une chambre supplémentaire. Merci de bien vouloir modifier ma réservation. Je vous prie de me rappeler demain au 079 681 25 16. Vous pouvez me joindre toute la journée. Merci et au revoir!»

## B LE CAMION-PISCINE

**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. En Suisse, un enfant sur cinq ne sait pas nager.	<input type="checkbox"/> F	<b>1</b>
2. Le camion-piscine ressemble à une piscine normale.	<input type="checkbox"/> V	<b>1</b>
3. Le prototype est le résultat d'une collaboration de plusieurs partenaires.	<input type="checkbox"/> V	<b>1</b>
4. Au Maroc, il n'y a pas beaucoup de piscines publiques.	<input type="checkbox"/> V	<b>1</b>
5. Le projet de Jean-François Buisson n'a pas d'avenir.	<input type="checkbox"/> F	<b>1</b>

N°	Explications en français	
<b>1</b>	<b>environ 30%.</b> (ohne «environ»: 0 Punkte)	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>Le projet pourrait avoir du succès.</b> (ou: <b>Il y a des organisations intéressées.</b> )	<b>1</b>

**Total texte B**    **7**    **/7**

### TEXTE B: LE CAMION-PISCINE

**Journaliste:** «Où avez-vous appris à nager? Dans une piscine, j'imagine. Mais que fait-on s'il n'y en a pas? En Suisse, environ 30 pour cent des enfants ne savent pas nager. Par chance, le Vaudois Jean-François Buisson a inventé la piscine mobile longue de 14 mètres et large de 4 mètres et demi. Ce véhicule n'est pas un objet futuriste, mais une vraie piscine avec un bassin qui mesure 2 mètres sur 8. De plus, on y trouve 2 cabines, une douche et des toilettes et ... il y a même une zone «jacuzzi». En 2017, le premier modèle a vu le jour grâce à la coopération de plusieurs entreprises suisses et françaises. Monsieur Buisson, expliquez-nous comment vous est venue cette idée.»

**Jean-François Buisson:** «Volontiers! Je suis né au Maroc et j'y ai vécu pendant une trentaine d'années. Là-bas, il y a tous les ans des accidents parce que les gens ne savent pas nager. Et les victimes sont surtout des enfants. Les Marocains ne peuvent pas aller à la piscine parce qu'il en existe peu qui sont ouvertes à la population locale. Alors, je me suis dit: c'est la piscine qui doit venir aux gens. En 2011, j'ai présenté mon projet à différentes entreprises. Et voilà: L'année passée, notre camion-piscine a fait un premier tour dans le canton du Valais. 400 élèves en ont profité et ont appris la natation. Et le projet pourrait avoir du succès parce qu'il y a déjà quelques organisations intéressées par l'achat d'un camion-piscine.»



## C Les chips Zweifel

Entretien avec le patron de Zweifel SA, Roger Harlacher

**Vous allez entendre l'enregistrement deux fois.  
Répondez en allemand aux questions suivantes.**

1. Was zeigt, dass Zweifel Chips eine Traditionsmarke ist?  
 ..... **Es gibt sie schon seit mehreren Generationen.** (Grösster Snackproduzent = 0 Punkte) ..... **1**

---

2. Wo genau ist die Idee zur Chipsproduktion entstanden?  
 ..... **Auf dem Familien-Bauernhof.** ..... **1**

---

3. Welches Ziel verfolgte der Cousin von Hansheinrich Zweifel mit seinen Chips?  
 ..... **Er wollte Werbung machen.** (oder: Er wollte mehr Landwirtschafts-Produkte verkaufen.) ..... **1**

---

4. Welche beiden Aspekte überzeugen die Kunden von Zweifel?  
 ..... **Geschmack (der Chips) und Service** (nur 1 Element = 0 Punkte) ..... **1**

---

5. Wie hoch war der Umsatz von Zweifel im vergangenen Jahr?  
 ..... **215 Millionen** (Franken) ..... **1**

---

6. Was ist das Erfolgsrezept von Zweifel?  
 ..... **Frischeservice** (oder: **Direktlieferung**) ..... **1**

---

7. Welches sind die Lieblingschips der nordischen Länder?  
 ..... **«Salz/Essig»-Chips** ..... **1**

---

8. Wo liegt für Zweifel noch grosses Entwicklungspotenzial?  
 ..... **Auf den ausländischen Märkten.** ..... **1**

**TEXTE C: LES CHIPS ZWEIFEL** **Total texte C** **8** /8

Entretien avec le patron de Zweifel SA, Roger Harlacher  
 J = Journaliste / RH = Roger Harlacher

J Monsieur Harlacher, les chips Zweifel font partie de la Suisse, tout comme l'Aromat ou l'Ovomaltine. Pourquoi cette popularité?  
 RH C'est parce que nous produisons des chips de qualité depuis plusieurs générations. Nous sommes d'ailleurs le plus grand fabricant de snacks en Suisse.  
 J Alors, votre entreprise a une longue histoire.  
 RH Oh ... oui, en 1958, Hansheinrich Zweifel a lancé la marque et a ouvert une première usine à Zurich.  
 J D'où vient l'idée de transformer des pommes de terre en chips?  
 RH En fait, c'était son cousin qui, au début des années 1950, a essayé d'en produire dans la ferme familiale.  
 J Mais alors pourquoi a-t-il produit des chips?  
 RH Oh ... C'était tout simplement pour faire de la publicité. Il espérait ainsi pouvoir augmenter les ventes de tous ses produits agricoles.  
 J Quelle bonne idée de marketing!  
 RH Eh oui, les clients ont adoré ses chips! Hansheinrich Zweifel a continué alors la production de chips avec succès. Le goût incomparable de ses produits et le service exceptionnel de Zweifel ont toujours séduit les clients.  
 J Que pouvez-vous dire des ventes?  
 RH L'année passée, on a réalisé des ventes records avec un chiffre d'affaires de 215 millions de francs.  
 J Quelles sont les clés de votre succès?  
 RH Nous garantissons un service frais et nous livrons nos produits directement à 20 000 clients en Suisse et à l'étranger. Cela nous distingue clairement de nos concurrents.  
 J Quelles sont les chips les plus vendues en Suisse?  
 RH Les goûts varient d'un pays à l'autre: en Suisse, les chips au paprika sont clairement le produit préféré des clients. En revanche, dans les pays du Sud, ce sont plutôt les chips au sel. Et dans les pays nordiques, les chips «sel/vinaigre» sont très appréciées.  
 J Quels sont vos objectifs pour l'avenir?  
 RH Premièrement, renforcer notre place sur les marchés étrangers où nous avons encore un grand potentiel. Et deuxièmement, réaliser chaque jour notre devise: «Nous faisons tout pour produire les meilleures chips!»  
 J Monsieur Harlacher, je vous remercie de l'interview.