



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).**

Numéro appelé: **06 15 70 44 80**.....

1

Message laissé par le correspondant

Date qui était prévue pour le repas: **(samedi) 23 janvier (nur samedi = 0) (demain = 0)**.....

1

Raison de la fermeture: **(deux) cuisiniers (sont) malades**.....

1

Cadeau offert: **bouteille de vin**.....

1

Contact électronique: **legoyen@srf.fr**.....

1

Total texte A 5 /5

TEXTE A: UN MESSAGE SUR RÉPONDEUR

Bonjour, le correspondant avec le numéro d'appel 06 15 70 44 80 n'est pas joignable pour l'instant. Veuillez rappeler plus tard ou laisser un message après le signal sonore. Merci.

Bonjour, ici Francine Rousset du restaurant Le Goyen. Le 12 janvier, vous avez réservé une table pour quatre personnes pour demain samedi, 23 janvier. Je suis vraiment désolée, Monsieur, mais je dois vous informer que notre restaurant restera fermé ces prochains jours, car nos deux cuisiniers sont malheureusement tombés malades. Si vous le souhaitez, je vous réserve volontiers une belle table pour samedi prochain. Ce serait un grand plaisir de vous accueillir et cela me permettrait de vous offrir une bouteille de notre meilleur vin. Je vous serais très reconnaissante de me confirmer par courriel la réception de ce message. Voici notre adresse: legoyen@srf.fr. J'épelle : L – E – G – O – Y – E – N – arobase – S – R – F point F – R.
Merci d'avance et à très bientôt j'espère. Au revoir, Monsieur.

B «UN SEUL BUREAU POUR UNE DIZAINE D'EMPLOYÉS, UNE BONNE IDÉE?»

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. À l'avenir, les employés auront moins d'espace à disposition dans un «bureau ouvert».	<input checked="" type="checkbox"/> V	1
2. Ce sont avant tout les conflits qui sont source de stress.	<input type="checkbox"/> F	1
3. Le nombre d'employés absents au travail est en augmentation.	<input checked="" type="checkbox"/> V	1
4. Les employés peuvent aller dans les salles de repos à toute heure de la journée.	<input type="checkbox"/> F	1
5. Tout le monde peut avoir accès aux résultats de ces sondages.	<input checked="" type="checkbox"/> V	1

N°	Explications en français	
2	Le bruit.	1
4	Pendant la pause de midi.	1

Total texte B 7 /7

TEXTE B: «UN SEUL BUREAU POUR UNE DIZAINE D'EMPLOYÉS, UNE BONNE IDÉE?»

Journaliste: En Suisse, la surface occupée par un employé dans un «bureau ouvert» a diminué ces dernières années. Une étude récente montre que les entreprises veulent passer de 20 mètres carrés à 17 mètres carrés par personne. Mme Delahousse, vous avez fondé une entreprise spécialisée en santé et sécurité au travail, que pensez-vous de ces bureaux?

Sophie Delahousse: Ils sont très problématiques: les collaborateurs qui vous dérangent dans votre travail, les conflits entre collègues qui vous énervent, mais le pire, c'est le bruit constant qui règne dans ces bureaux et qui crée un stress permanent. Tous ces facteurs ont malheureusement une influence négative sur la productivité et le bien-être au travail. On constate déjà que les employés manquent de plus en plus souvent. Cet absentéisme coûte cher, il faut donc trouver des alternatives comme le télétravail ou le partage de poste. De cette façon, on peut réduire la surface de travail puisqu'elle n'est pas occupée toute la journée. De plus, beaucoup d'entreprises mettent à disposition des salles où les employés peuvent se reposer pendant la pause de midi. Mais cela ne suffit pas. L'employé doit aussi se sentir respecté par ses supérieurs.

Pour analyser cette relation entre employés et employeurs, des spécialistes font des sondages dans les entreprises. Les résultats de ces sondages sont rendus publics sur Internet et peuvent être consultés par toute personne intéressée. Donc, pour pouvoir compter sur des personnes motivées, les employeurs ont intérêt à bien s'occuper de leur personnel.

C «KÄGI FRET» – UNE GAUFRETTE LÉGENDAIRE

Entretien avec Daniel Mettler, employé de l'entreprise «Kägi Fret»

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



1. Wie lange arbeitet Daniel Mettler schon bei «Kägi Fret»?

Seit über 40 Jahren. (40 Jahre = 0)

1

2. Wo in seinem Haus befand sich die Bäckerei von Otto Kägi?

Im Erdgeschoss.

1

3. Wie hat er am Anfang seine Kunden beliefert?

Mit dem Fahrrad.

1

4. Warum hat er später einen Lieferwagen gekauft?

Die Zahl der Kunden stieg (ständig).

1

5. Wie ist es ihm gelungen, seine Waffeln schmackhafter zu machen?

Er hat sie mit Schokolade überzogen.

1

6. Was hat das Produkt noch attraktiver gemacht?

Die Packung enthält 2 Waffeln. (oder: 2. Waffel)

1

7. Was musste die Firma für ausländische Kunden zusätzlich noch machen?

Den Geschmack anpassen.

1

8. Welches sind die wichtigsten Länder, die Kägi-Fret-Produkte importieren?

Saudi-Arabien und China.

1

Total texte C

8 /8

TEXTE C: «KÄGI FRET» – UNE GAUFRETTE LÉGENDAIRE

Entretien avec Daniel Mettler, employé de l'entreprise «Kägi Fret»

J = Journaliste / DM = Daniel Mettler

J Monsieur Mettler, bonjour! Depuis plus de 40 ans, vous travaillez chez «Kägi Fret». Racontez-nous donc l'histoire de cette entreprise.

DM Volontiers. En 1934, un confiseur, Otto Kägi, tient une petite boulangerie qui était installée au rez-de-chaussée de sa maison dans une petite ville du canton de St-Gall. C'est là qu'il vend des biscuits et des gaufrettes qu'il fabrique lui-même. Peu à peu, son petit commerce prend de l'importance. Pourtant, il livre toujours ses produits lui-même. Et devinez comment: Il fait tout cela à bicyclette!

J Ça alors! Mais je suppose qu'il n'allait pas très loin.

DM Mais si! Jusque dans le Plateau suisse. Mais comme avec le temps le nombre des clients augmente, Otto Kägi achète une camionnette en 1950.

J Intéressant! Mais, on ne peut pas toujours livrer les mêmes produits. Il faut innover.

DM Eh oui. Les gaufrettes avaient beaucoup de succès, mais il fallait créer de nouvelles variétés. Dans son laboratoire, il fait quelques essais sans succès, mais en 1952, il a une idée géniale! Il entoure ses gaufrettes de chocolat.

J Ah, elles existent depuis si longtemps?

DM Eh oui! À cette époque, les Suisses en tombent immédiatement amoureux. C'est un immense succès.

J D'accord, mais pour tomber amoureux, le chocolat ne suffit pas!

DM Évidemment. Il fallait avoir une idée de génie.

J Ah oui! C'est alors que vous avez mis une deuxième barre dans le paquet!

DM Exactement! On mange la première barre et la deuxième ... on peut l'offrir à quelqu'un. Cela rend notre produit beaucoup plus attractif!

J Naturellement. Mais, dites-moi, qu'est-ce qui a encore changé depuis ces dernières années?

DM Nous avons par exemple dû adapter les parfums des gaufrettes aux goûts de certains clients étrangers. Les gaufrettes à la noix de coco ou au rhum par exemple, sont très exotiques.

J Donc, Kägi Fret est devenu un produit international.

DM Bien sûr! Les gaufrettes sont exportées dans 27 pays et pour tout vous dire même en Afrique du Sud! Mais nos plus gros clients restent la Chine et l'Arabie saoudite. Tenez, essayez donc la nouvelle gaufrette «cappuccino»!

J Oh, merci beaucoup!