

---

Zentralkommission für  
die Lehrabschlussprüfungen  
der NKG

**Französisch**

Hörverstehen

Lehrabschlussprüfungen 2007  
für Kauffrau/Kaufmann  
Erweiterte Grundbildung (E-Profil)

Serie 3/3

---

# Lösungen Bewertungen

Kandidatennummer: \_\_\_\_\_

Name: \_\_\_\_\_

Vorname: \_\_\_\_\_

Datum der Prüfung: \_\_\_\_\_

Text A \_\_\_\_\_ / 8 Points

Text B \_\_\_\_\_ / 5 Points

Text C \_\_\_\_\_ / 7 Points

Total \_\_\_\_\_ 20 Points

Die Experten:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

---

Diese Prüfungsaufgabe darf 2007 nicht im Unterricht verwendet werden. Die Zentralkommission hat das uneingeschränkte Recht, diese Aufgabe für Prüfungs- und für Übungszwecke zu verwenden. Eine kommerzielle Verwendung bedarf der Bewilligung des Autors, des Inhabers des Urheberrechtes. ©

**Texte A1: Un message sur répondeur**

Points

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

<b>Fiche de réclamation</b>		
Nom de l'entreprise	<u>JAYEZ (S.A.)</u>	<u>1</u>
Réclamations	<u>a) livraison de 28 machines au lieu de 30</u> <u>(ou: deux machines manquent)</u>	<u>1</u>
	<u>b) 3 machines défectueuses</u>	<u>1</u>
Mesure à prendre	<u>rappeler jusqu'à midi</u>	<u>1</u>
<b>Total texte A1</b>		<u>4</u>

**Texte A2: Publicité à la radio: «Le Festival Créolia»**

Vous allez entendre l'annonce deux fois. Cochez la bonne réponse.

- Le festival Créolia dure  
 deux jours  
 quatre jours  
 six jours 1
- Au Festival, on peut  
 prendre des cours de cuisine  
 apprendre à danser  
 suivre des cours de théâtre 1
- Pour un jeune de 16 ans, l'entrée  
 coûte 6 euros  
 est gratuite pendant tout le festival  
 coûte 10 euros le vendredi soir 1
- On peut réserver des billets au numéro  
 04 28 87 93 76  
 04 28 87 92 76  
 04 28 87 93 75 1

**Total texte A2** 4

**Texte B: Une offre**

Points

Vous allez entendre une conversation entre une cliente et un vendeur.

Les affirmations suivantes sont-elles vraies (**V**) ou fausses (**F**)? Remplissez la case par **V** ou **F**.  
Vous allez entendre le texte deux fois.

	V/F	
1. La cliente appelle parce que SPECIPRINT aurait dû soumettre une offre la semaine dernière.	<input type="checkbox"/> F	<u>1</u>
2. La cliente demande une remise supplémentaire de 3 %.	<input checked="" type="checkbox"/> V	<u>1</u>
3. Le vendeur recommande la location de photocopieuses.	<input type="checkbox"/> F	<u>1</u>
4. Pour un contrat de 5 ans, la cliente paiera fr. 65.– par mois.	<input checked="" type="checkbox"/> V	<u>1</u>
5. La cliente recevra les nouvelles offres dans une semaine au plus tard.	<input checked="" type="checkbox"/> V	<u>1</u>
<b>Total texte B</b>		<u><b>5</b></u>

**Texte C: Cailler – une longue tradition de chocolat**

Interview de Damian Constantin, responsable du marketing de Cailler Suisse.

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

1. Weshalb wurde 1898 der Bau einer Schokoladefabrik in Broc nötig?	<u><i>Weil das Produktionsvolumen anstieg.</i></u>	<u>1</u>
2. Welches Cailler-Produkt wird schweizweit am meisten konsumiert?	<u><i>Milchschokolade</i></u>	<u>1</u>
3. Worin bestand Daniel Peters neuartige Idee?	<u><i>Schokolade mit Frischmilch zu mischen</i></u>	<u>1</u>
4. Was bedeuten die vom Marketingverantwortlichen erwähnten 12 Kilogramm?	<u><i>So viel Schokolade isst jeder Schweizer pro Jahr.</i></u>	<u>1</u>
5. Wie viele Tonnen Schokolade liefert Cailler ins Ausland?	<u><i>5000 Tonnen</i></u>	<u>1</u>
6. Was hat Cailler im Jahr 2006 geändert?	<u><i>die Verpackung</i></u>	<u>1</u>
7. Bei welcher Gelegenheit kann man das gesamte Cailler-Sortiment degustieren?	<u><i>bei einer Betriebsbesichtigung</i></u>	<u>1</u>
<b>Total texte C</b>		<u><b>7</b></u>

### Texte A1: Un message sur répondeur

Bonjour, ici Corpataux de la maison JAYEZ S.A. J'appelle: J-A-Y-E-Z. Il est 7h15. Je vous appelle au sujet de votre livraison de machines à café de vendredi dernier. J'aimerais vous signaler que la livraison ne correspond malheureusement pas à notre commande. Au lieu de 30 machines, nous n'en avons reçu que 28. Il y en a donc deux qui manquent. De plus, en les contrôlant, nous avons constaté que trois d'entre elles étaient défectueuses. C'est vraiment désagréable. Comme nous devons envoyer ces machines à différents clients encore cette semaine, nous vous prions de nous rappeler jusqu'à midi au plus tard, car, exceptionnellement, nos bureaux seront fermés cet après-midi. Merci et au revoir.

### Texte A2: Publicité à la radio: «Le Festival Créolia»

Radio Méga-Onde présente Créolia, le troisième festival de musique afro-caribe à Moulins. Du 3 au 6 septembre, plus de 30 groupes seront présents sur différentes scènes dans les salles et sur les places du centre-ville. Au programme chaque jour: concerts, spectacles, pièces de théâtre et cours de danse. Venez aussi déguster des spécialités de la cuisine africaine et créole dans un des nombreux bistros et bars. L'entrée sera payante à partir de 18 heures seulement le vendredi et le samedi. Prix du billet: 10 euros. L'entrée est offerte aux enfants jusqu'à 15 ans. Pendant le festival, le centre-ville est interdit au trafic. Bus navette gratuit depuis la gare centrale. Commande de billets au 04 28 87 93 76. Vivez avec nous au rythme des Caraïbes. Créolia – une initiative de Radio Méga-Onde.

### Texte B: Une offre

V = Vendeur / C = Cliente

- V SPECIPRINT S.A., service des ventes, bonjour.  
C Bonjour Monsieur, je vous appelle au sujet de votre offre de la semaine dernière.  
V Oui, Madame. Vous pourriez me rappeler votre nom?  
C Jacqueline Patry de la maison Ramonet S.A.  
V De quoi s'agit-il donc, Madame?  
C Vous nous avez soumis une offre pour dix imprimantes, au prix total de 13500 francs, déduction faite d'une remise de 12%.  
V C'est exact, Madame.  
C Nous aurions éventuellement besoin de trois imprimantes supplémentaires et j'aimerais bien savoir si vous nous accordez, en cas d'achat, une remise de 15 %.  
V Alors ça, je ne peux pas vous le dire tout de suite, Madame, il faudrait que j'en discute d'abord avec mon chef.  
C D'accord. Nous serions aussi intéressés par la location de deux ou trois photocopieuses.  
V Écoutez, Madame, je vous déconseille de les louer. Par contre, nous pourrions vous offrir un contrat de leasing à des conditions très avantageuses.  
C Et quels seraient vos prix?  
V Notre modèle standard revient à 75 francs par mois, sur une durée de contrat jusqu'à quatre ans. Si vous le louez plus longtemps, le prix sera de 65 francs par mois.  
C Bon, alors, veuillez me soumettre une nouvelle offre pour les imprimantes et une autre pour les photocopieuses.  
V Volontiers, Madame. D'ici huit jours, ça vous ira-t-il?  
C Oui, ça va très bien comme ça. Merci, Monsieur.  
V Je vous en prie, Madame. Au revoir.  
C Au revoir.

### Texte C: Cailler – une longue tradition de chocolat

Interview fictive de Damian Constantin, responsable du marketing de Cailler Suisse

J = journaliste / DC = Damian Constantin

- J Monsieur Constantin, parlez-nous d'abord de l'histoire de votre entreprise.  
DC Avec plaisir. C'est en 1825 que François-Louis Cailler fonde une des premières chocolateries en Suisse. Comme le volume de production augmente régulièrement dans les années qui suivent, on construit, en 1898, une usine de chocolat à Broc. Et c'est en 1929 que le groupe Nestlé rachète l'entreprise Cailler.  
J Le chocolat au lait est le produit Cailler le plus consommé en Suisse. Qui est à l'origine de ce succès?  
DC C'est Daniel Peter, le beau-fils de François-Louis Cailler, qui a eu l'idée révolutionnaire de mélanger la pâte de chocolat avec du lait frais. Après de nombreux essais, la recette a pu être commercialisée à partir de 1875.  
J Est-il vrai que les Suisses consomment peu de chocolat noir?  
DC Oui, absolument. Ils n'ont pas les mêmes habitudes que nos voisins, les Français. Dans notre pays, le chocolat au lait représente actuellement 84% des volumes consommés. Saviez-vous que chaque Suisse mange environ 12 kilos de chocolat par an? Les Suisses sont vraiment des petits gourmands.  
J C'est fou ça! Vous devez donc produire des quantités énormes de chocolat ...  
DC Oui, cette année, environ 15000 tonnes vont sortir de notre usine, dont un tiers est destiné à l'exportation. Nos produits sont vendus dans le monde entier.  
J L'année dernière, on a pu voir du chocolat Cailler nouveau look dans les magasins. Pourquoi ce changement?  
DC Nous avons voulu rompre avec la tradition, montrer plus de créativité. C'est pourquoi nous avons inventé un nouvel emballage. Le projet du célèbre architecte et designer Jean Nouvel nous avait beaucoup plu, mais malheureusement, les consommateurs n'ont pas vraiment apprécié cette nouveauté.  
J Question personnelle pour terminer: Parmi tous vos chocolats, y en a-t-il un que vous préférez?  
DC À vrai dire, j'adore tous nos produits. Vous pouvez d'ailleurs vous convaincre personnellement de leur qualité en venant goûter notre assortiment complet lors d'une visite de notre usine.  
J Merci de ces informations intéressantes.