

FRANZÖSISCH

HÖRVERSTEHEN
SERIE 1/3

LÖSUNGEN



Kandidatennummer

Name

Vorname

Datum der Prüfung

PUNKTE UND BEWERTUNG	Erreichte Punkte	/ Maximum
Texte A		/ 8
Texte B		/ 5
Texte C		/ 7
Total		/ 20

Die Experten

A TEXTE A1
UN MESSAGE SUR RÉPONDEUR

Punkte

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

Message

Département souhaité pour le stage: **après-vente**.....

1

Motif du refus: **Le poste est déjà occupé**.....

1

Nom de la personne à contacter: **Gyraud**.....

1

Numéro de téléphone indiqué: **02.25.33.44.65**.....

1

Total texte A1 4 /4

TEXTE A2
UNE ANNONCE À LA RADIO

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

1. **Avec la city card de Montpellier, vous ne payez rien dans tous**

1

- les transports publics
- les musées
- les cinémas

2. **Les visites guidées du centre historique ont lieu**

1

- à partir de 7 participants
- 5 jours sur 7
- seulement en été

3. **Pour un adulte, la carte coûte**

1

- 11 euros pour un jour
- 25 euros pour deux jours
- 48 euros pour trois jours

4. **On reçoit la city card**

1

- à l'Office de Tourisme
- par courriel
- par la poste

Total texte A2 4 /4

B TEXTE B
 LA COLOCATION: LOUER UN APPARTEMENT À PLUSIEURS

Punkte

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 ou F	
1. Sophie n'a pas l'argent pour louer un appartement toute seule.	<input checked="" type="checkbox"/> V	1
2. Sophie a le choix entre une grande et une petite chambre.	<input type="checkbox"/> F	1
3. Le montant du loyer – avec charges – ne dépasse pas le budget fixé par Sophie.	<input type="checkbox"/> F	1
4. Sophie a rendez-vous avec Nicolas vendredi.	<input checked="" type="checkbox"/> V	1
5. Sophie a vu l'annonce sur Internet.	<input type="checkbox"/> F	1

Total texte B **5** /5

C TEXTE C
 «ORANGINA, UNE BELLE RÉUSSITE»
 Interview d'Eric Arnaud.



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

1. Wer hat das Grundrezept für das Orangina-Getränk erfunden? Ein spanischer Apotheker	1
2. Warum gefiel den Wirten die runde Form der Flasche nicht? Sie ist schwierig zu lagern (oder: nicht praktisch zu lagern)	1
3. Was zeigt, dass Orangina in Frankreich in den sechziger Jahren ein sehr erfolgreiches Getränk war? Zweitwichtigstes Getränk (oder: 2. Platz)	1
4. Was ist das Spezielle an der Fernsehwerbung von Orangina? Sie ist originell (oder: humorvoll)	1
5. Weshalb hat Orangina 1989 ein Musikstück und einen Tanz gesponsert? Um ein junges Publikum zu erreichen	1
6. Wie viele Kisten Orangina-Flaschen sollten im ersten Jahr in Japan verkauft werden? Zwei Millionen	1
7. Warum sind die in Japan wohnhaften Franzosen enttäuscht? Weil das Grundrezept leicht abgeändert wurde	1

Total texte C **7** /7

TEXTE A1: UN MESSAGE SUR RÉPONDEUR

Bonjour, ici Sandra Merlin de la maison Armor Lux. Nous avons bien reçu votre demande concernant un stage dans notre entreprise. J'ai bien noté que vous auriez aimé travailler dans notre service après-vente. Ce n'est malheureusement pas possible parce que le poste est déjà occupé en juillet-août. Mais, vu votre formation commerciale, je vous conseille de contacter le responsable de notre département de vente en ligne. C'est Monsieur Gyraud, G-Y-R-A-U-D. Je sais qu'il cherche quelqu'un pour l'été. Je vous conseille de l'appeler directement sur sa ligne. C'est le même numéro que le nôtre mais à la fin, c'est 65 au lieu de 75. Donc c'est le 02.25.33.44.65. Au revoir et bonne chance.

TEXTE A2: UNE ANNONCE À LA RADIO

Vous voulez visiter Montpellier ? Alors pensez à acheter la city card Montpellier. Cette carte combine des entrées gratuites dans plusieurs musées de la ville et des réductions dans de nombreux cinémas ainsi que l'accès gratuit aux bus et aux trams.

De plus, de mars à septembre, tous les jours de la semaine, sauf le lundi, vous bénéficiez d'une visite guidée du centre historique.

La réservation est obligatoire auprès de l'Office du Tourisme. S'il y a moins de 7 personnes inscrites, la visite est annulée.

La carte est disponible en 3 formules pour les adultes: 15 euros pour 24 heures, 25 euros pour 48 heures et 30 euros pour 72 heures.

Les enfants paient un forfait de 11 euros.

Vous êtes intéressé? Alors, commandez la carte en ligne sur le site Internet de l'Office du Tourisme de Montpellier.

Vous recevrez ensuite une confirmation par courriel. Deux jours après, vous trouverez la city card dans votre boîte aux lettres.

TEXTE B: LA COLOCATION: LOUER UN APPARTEMENT À PLUSIEURS

N = Nicolas Marquet / S = Sophie Tellmann

N Nicolas Marquet, bonjour.

S Bonjour, ici Sophie Tellmann. Je vous téléphone au sujet de l'appartement en colocation que vous proposez. Les loyers sont tellement chers ici à Paris et je n'ai pas les moyens financiers de louer un appartement pour moi toute seule. Et puis, j'aime bien l'idée de partager un appartement avec d'autres jeunes.

N Vous avez raison, c'est plutôt sympathique.

S J'ai vu que vous louez deux chambres. Elles sont encore libres?

N En fait, nous venons de trouver quelqu'un pour la première, mais l'autre est toujours libre. Les deux chambres sont très belles et elles ont les mêmes dimensions.

S Ah, très bien! Et pour le loyer, vous demandez combien?

N Le loyer est de 2360 euros. Donc, à quatre, cela fait 590 euros par personne.

S Un loyer à moins de 600 euros, formidable ! C'est juste la limite de mon budget.

N Il y a encore les charges de 140 euros à se partager. Il faut donc compter 625 euros en tout.

S Bon, je vais me débrouiller. Ecoutez, je suis à Paris actuellement, je pourrais passer?

N Oui, nous voulons rencontrer nos futurs colocataires pour un petit entretien. Alors, on est mercredi, voyons . . . demain vers 17 heures?

S Ah, j'ai déjà un rendez-vous, ce serait possible après-demain à la même heure?

N Pas de problème. Juste pour savoir, comment vous avez pris connaissance de notre offre? Vous avez vu notre annonce sur Internet?

S J'ai beaucoup cherché sur Internet. Mais là, c'est une copine qui a vu l'annonce et qui, connaissant ma situation, m'en a parlé.

N Quelle bonne idée!

S Effectivement . . . alors à bientôt et au revoir.

TEXTE C: «ORANGINA, UNE BELLE RÉUSSITE»

Interview de Eric Arnaud

J = une journaliste / A = Eric Arnaud

J Eric Arnaud, merci de venir nous parler d'un célèbre soda français, Orangina. Alors pour commencer, d'où nous vient cette boisson?

A Eh bien, en 1935, le commerçant français Léon Beton rencontre un pharmacien espagnol qui présente son invention, une nouvelle boisson gazeuse à l'orange. Beton est séduit, rachète le produit et l'appelle «Orangina». La marque est commercialisée en France après la guerre. Mais les débuts sont difficiles.

J Pourquoi?

A C'est la forme ronde de la bouteille qui pose problème. Les patrons de cafés et de magasins ne l'aiment pas, car elle n'est pas pratique pour le stockage.

J Mais le grand public l'apprécie.

A Oui, dès 1953, Orangina se boit sur les Champs-Élysées et dix ans plus tard, la marque est devenue la deuxième boisson gazeuse en France, juste derrière Coca Cola.

J Mais comment cette boisson est-elle devenue aussi populaire chez les consommateurs?

A Avec une excellente stratégie de marketing. Ce sont des publicités à la télé très originales et toujours basées sur l'humour qui deviennent le signe de marque d'Orangina.

J Ah, bon.

A D'ailleurs, pour attirer les adolescents, Orangina décide de sponsoriser une musique et la danse qui l'accompagne. Pari gagné, en 1989 tous les jeunes dansent au rythme de la Lambada et découvrent Orangina.

J C'est toujours la famille Beton qui dirige les affaires?

A Oh non. Aujourd'hui, Orangina appartient à un groupe japonais.

J Orangina au Japon?

A Oui, et avec succès! Durant les quatre premiers jours de son lancement au Japon, un million de caisses ont été vendues. C'était la moitié de l'objectif de toute l'année.

J La boisson gazeuse des Français au Japon!

A Bon, pour l'adapter au goût des consommateurs japonais, la recette de base a été légèrement modifiée. Les Japonais adorent, mais les Français qui vivent au Japon sont déçus.

J Monsieur Arnaud, je vous remercie.