

BULATS

Business Language Testing Service

Français

Version: FR00

Test Standard

Test Spécimen - Feuille des Questions



Alliance Française

Membre de l'Association des Centres d'Évaluation en Langues en Europe (ALTE)

PAGE BLANCHE

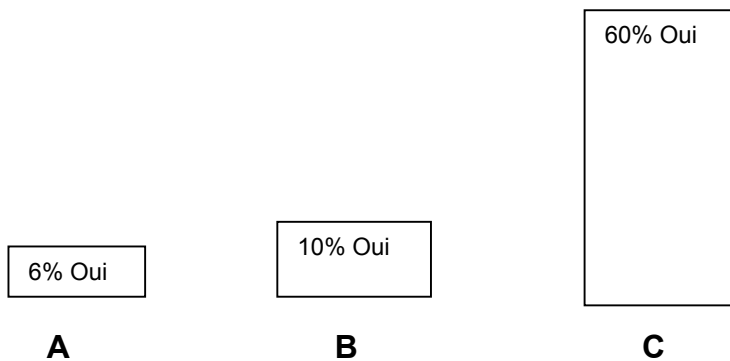
COMPRÉHENSION ORALE

PREMIÈRE PARTIE

Questions 1 – 10

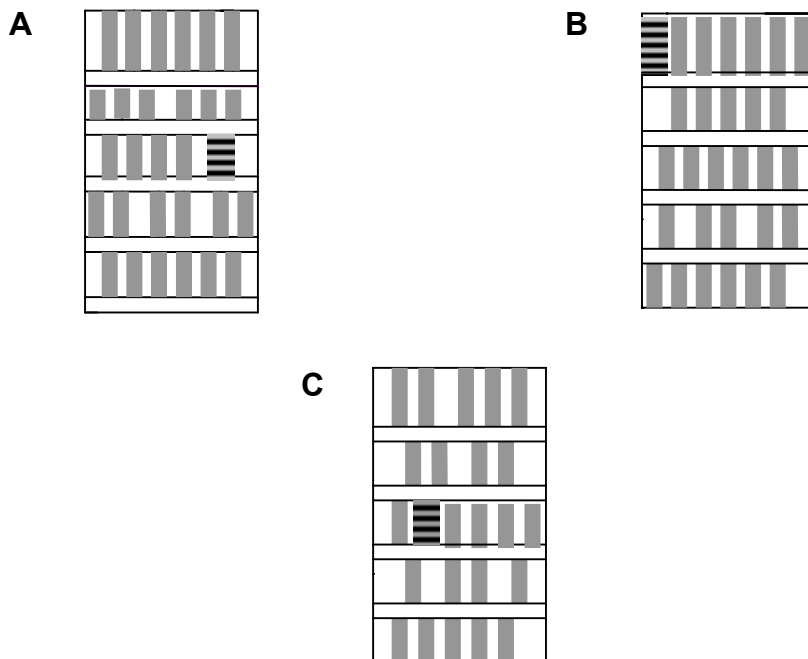
- Vous allez entendre dix conversations courtes.
- Pour les questions 1 – 10, entourez la lettre **A**, **B** ou **C** pour désigner la réponse qui convient.
- Vous entendrez les conversations **deux fois**.

1 Quel est le graphique correct?



Est-ce que les prix dans les petits commerces ont plutôt augmenté depuis l'arrivée de l'euro?

2 Où est le dossier?



3 Quels produits sont plus chers en Allemagne qu'en France?

A

**informatique
hygiène
lave-linge**

B

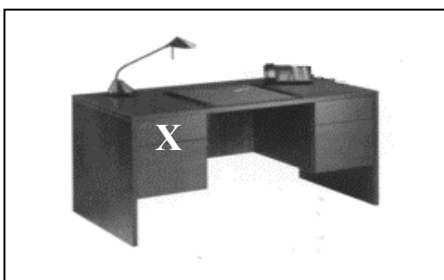
**café
télévision
médicaments**

C

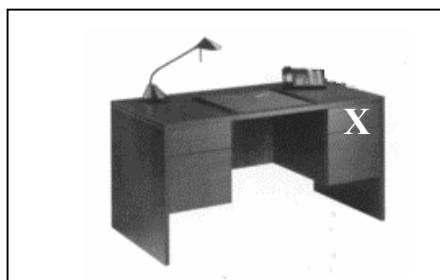
**pâte / riz
entretien
pellicules photos**

4 Où est la lettre?

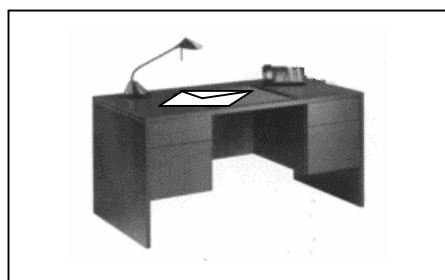
A



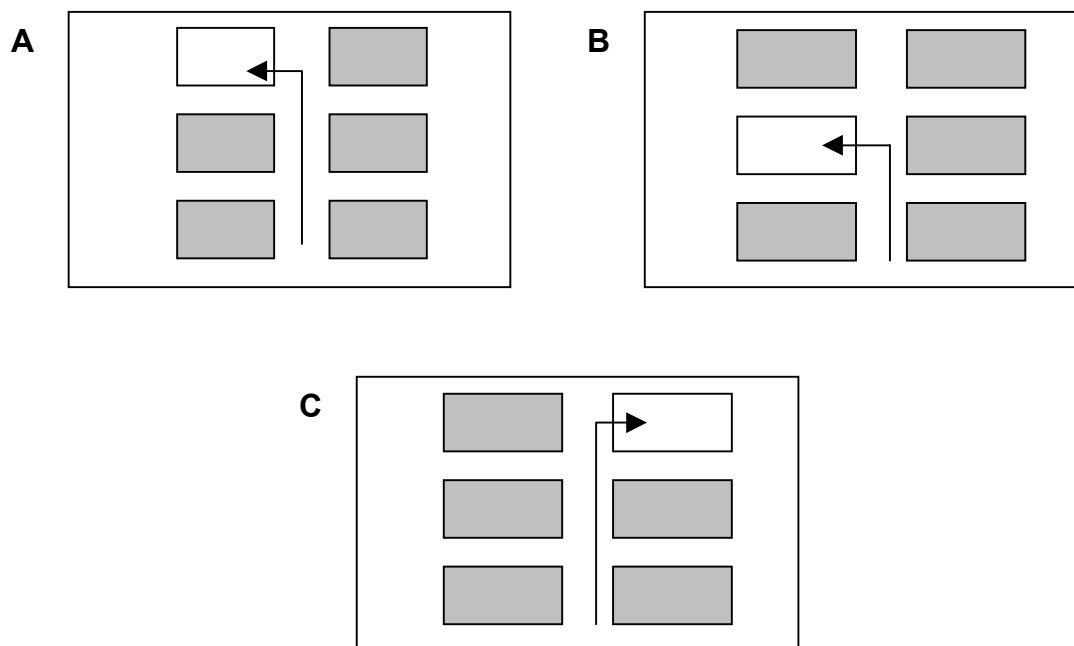
B



C



5 Où est le bureau de Monsieur Claudel?



6 Écoutez cette femme parler à son adjoint.

Qu'est-ce qu'elle lui demande de faire?

- A de retenir une table au restaurant
- B de rappeler quelqu'un au téléphone
- C d'annuler une réunion

7 Écoutez le message de la Société Julian.

Quel est l'objet de l'appel?

- A déplacer un rendez-vous
- B annuler un rendez-vous
- C fixer un rendez-vous

8 Vous allez entendre une femme parler de son travail.

Quel est son travail actuel?

- A** Elle forme des gens à se servir d'ordinateurs.
- B** Elle fait passer des entrevues aux demandeurs d'emploi.
- C** Elle dessine les futurs jeux informatiques.

9 Quelles sont les personnes qui parlent?

- A** une directrice des ressources humaines et un candidat à l'emploi
- B** une hôtesse d'accueil et un représentant
- C** la directrice du marketing et un réparateur

10 Céline a laissé un message.

Quel est l'objet de son appel?

- A** annuler un rendez-vous mensuel
- B** retenir une table de restaurant
- C** demander une réponse rapide

DEUXIÈME PARTIE

Questions 11 – 22

- Vous allez entendre trois conversations.
- Complétez les espaces blancs numérotés sur les questionnaires ci-dessous en utilisant les informations que vous entendez.
- Vous entendrez chaque conversation **une seule fois**.

Première Conversation

Questions 11 – 14

- Lisez le document ci-dessous.
- Vous allez entendre une conversation téléphonique entre une secrétaire et son patron.

Notes

- M. Dubois réunion : (11) à 10h
- déjeuner avec (12) (12h)
- voiture - lundi 8h (13)
- lundi 16h : réunion avec (14)

Deuxième Conversation

Questions 15 – 18

- Lisez le document ci-dessous.
- Vous allez entendre un client qui passe une commande.

BON DE COMMANDE N° 980

Nom du client : *Établissements FLORILÈGE*

Quantité	Désignation des articles	Coloris	Référence
(15)	<i>pots</i>	<i>jaune</i>	(16) N°
10	(17)	(18)	N°1023

Troisième Conversation
Questions 19 – 22

- *Lisez le document ci-dessous.*
- *Vous allez entendre une personne qui appelle pour réserver un billet de train.*

V O T R E R E S E R V A T I O N S N C F

Voyage : *Aller simple*

Départ : *Paris gare de Lyon* le : **(19)** à *19h04*

Arrivée : *Annecy* à **(20)** h

Nombre de passagers : *1*

Prix : **(21)** euros

Référence du dossier voyage correspondant : **(22)**

(à mentionner lors du retrait de votre commande)

Limite de retrait : *18h34*.

TROISIÈME PARTIE

Première Section

Questions 23 – 27

- Vous allez entendre cinq personnes parler de leur travail.
- Vous indiquerez pour chacune d'elles le poste qu'elle occupe.
- Choisissez votre réponse sur la liste de **A – I** et écrivez la lettre qui convient à l'endroit prévu pour la réponse.
- Vous entendrez les extraits **une seule fois**.

Exemple: I

- 23 Personne 1
- 24 Personne 2
- 25 Personne 3
- 26 Personne 4
- 27 Personne 5

- | | |
|----------|----------------------|
| A | Directeur général |
| B | Chef du personnel |
| C | Représentant |
| D | Chef comptable |
| E | Directeur commercial |
| F | Chef des achats |
| G | Chef de la publicité |
| H | Directeur d'usine |
| I | Secrétaire |

Deuxième Section

Questions 28 – 32

- Vous allez entendre cinq conversations courtes.
- Vous devrez trouver de quoi parlent les interlocuteurs.
- Choisissez votre réponse sur la liste de **A – I** et écrivez la lettre qui convient à l'endroit prévu pour la réponse.
- Vous entendrez les extraits **une seule fois**.

Exemple: I

- 28 Conversation 1
- 29 Conversation 2
- 30 Conversation 3
- 31 Conversation 4
- 32 Conversation 5

- | | |
|----------|--|
| A | de projets de vacances |
| B | de déplacement dans une autre région |
| C | de la promotion d'un membre du personnel |
| D | d'un entretien |
| E | d'un collègue malade |
| F | d'une diminution des ventes |
| G | du chômage |
| H | des transports publics |
| I | de la photocopieuse |

QUATRIÈME PARTIE

Première Section

Questions 33 – 38

- Vous allez entendre une conversation téléphonique à l'hôtel.
- Pour les questions 33 – 38, entourez la lettre **A**, **B** ou **C** pour désigner la réponse qui convient.
- Vous entendrez l'extrait **deux fois**.

33 Le 25 mai, l'hôtel est complet. Pourquoi?

- A** Ce sont les vacances scolaires.
- B** Il y a une réunion de professionnels.
- C** C'est la fin d'une exposition.

34 La cliente réserve pour quelle date?

- A** le 26 et le 27
- B** le 27 seulement
- C** le 26, le 27 et le 28

35 La cliente veut réserver pour combien de personnes?

- A** deux personnes
- B** trois personnes
- C** cinq personnes

36 Quel est le prix de la deuxième chambre?

- A** 58 euros
- B** 60 euros
- C** 68 euros

37 Le nom de la cliente est

- A** Dutailleur.
- B** Le Tailleur.
- C** Letailleur.

38 Comme règlement

- A** elle va envoyer un chèque.
- B** elle donne ses références de carte bancaire.
- C** elle paiera en espèces.

Deuxième Section
Questions 39 – 44

- Vous allez entendre un reportage sur le parc d'attractions Disneyland.
- Pour les questions 39 – 44, entourez la lettre **A**, **B** ou **C** pour désigner la réponse qui convient.
- Vous entendrez l'extrait **deux fois**.

39 D'après cette interview, le parc Disneyland fonctionne bien surtout parce que

- A** récemment un nouveau parc a été ouvert.
- B** rien n'est laissé au hasard.
- C** l'imaginaire prime sur le réalisme.

40 12 500 est le nombre des personnes

- A** qui visitent le parc chaque jour.
- B** qui y sont employées.
- C** qui possèdent un abonnement annuel.

41 D'après Alain Champeault, les employés du parc portent un témoignage

- A** très positif.
- B** assez positif.
- C** plutôt négatif.

42 Vis-à-vis de son personnel, la direction

- A** a toujours gardé la même attitude.
- B** a durci son attitude
- C** a assoupli son attitude.

43 Quelle est l'affirmation correcte?

- A** 60% des personnes recrutées viennent d'Europe
- B** 60% des touristes présents sur le site sont européens
- C** 60% des visiteurs ne sont pas français

44 Disneyland détient le record d'Europe

- A** du plus grand nombre de visiteurs.
- B** du plus grand site de loisirs.
- C** du plus grand nombre d'employés.

Troisième Section
Questions 45 – 50

- Vous allez entendre un extrait d'une interview réalisée à l'occasion du centenaire du grand magasin les Galeries Lafayette.
- Pour les questions 45 – 50, entourez la lettre **A**, **B** ou **C** pour désigner la réponse qui convient.
- Vous entendrez l'extrait **deux fois**.

45 Quelles sont les actions mises en place par le magasin en faveur de sa clientèle?

- A** des promotions offertes aux détenteurs de la carte Galeries Lafayette
- B** l'accélération des services de livraison
- C** l'amélioration du système des achats « mains libres »

46 Des difficultés restent à prendre en compte, lesquelles?

- A** l'accueil de la clientèle
- B** l'aménagement du magasin
- C** les dysfonctionnements informatiques

47 Que concernent les améliorations apportées?

- A** un système de sécurité à toute épreuve
- B** un éventail de services plus importants
- C** un équipement de climatisation mieux adapté

48 Comment rend-on le personnel plus performant?

- A** en lui imposant « les règles d'or »
- B** en lui faisant jouer un rôle en situation
- C** en lui faisant passer des tests

49 Comment sont établies les statistiques sur les problèmes récurrents?

- A** par des enquêtes régulières
- B** grâce aux mails de contestation
- C** à l'aide des journées de rencontre avec les clients

50 Qu'en est-il d'Internet?

- A** Il joue un rôle primordial dans le fonctionnement de l'entreprise.
- B** De nouvelles structures viennent d'être mises en place.
- C** Son rôle est pris en considération.

Ceci est la fin de l'épreuve de Compréhension Orale. Maintenant vous avez 5 minutes pour copier vos réponses sur la Feuille de Réponses.

COMPRÉHENSION ÉCRITE et CONNAISSANCE DE LA LANGUE

PREMIÈRE PARTIE

Première Section

Questions 51 – 57

- Lisez les messages et les graphiques suivants.
- Pour les questions 51 – 57, cochez la lettre **A**, **B** ou **C** sur votre Feuille de Réponses pour désigner la réponse qui convient.

Exemple:

**CONSERVEZ LE CONTENU AU FRAIS ET
À L'ABRI DES RAYONS DU SOLEIL**

- A** Le contenu doit être conservé à une température constante.
- B** Le contenu est sensible à la chaleur et à la lumière.
- C** Le contenu doit être conservé au congélateur.

Réponse:

0	A <input type="checkbox"/>	B <input checked="" type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
---	-------------------------------	--	-------------------------------

51

Livraison dans les 28 jours après réception de la commande.

- A** Il faut un mois maximum pour recevoir les articles commandés.
- B** Il faut un mois à la société pour traiter les commandes.
- C** Il faut payer dans le mois qui suit la livraison.

52

AGENDA DE ROGER

10 - 13: travail stand (salon de l'informatique)
13 - 13.30: déjeuner avec le directeur commercial
après-midi: stand
17.30 - 18: navette Paris Centre
18 - 19: relax - bain - ... hôtel
19 - 20.30: promenade à pied dans le quartier/taxi

- A** En début de soirée, Roger marche pour découvrir la ville.
- B** À midi, Roger prend son repas seul.
- C** Il passe la matinée à son bureau.

53

Monsieur,

J'ai 16 ans et je voudrais connaître les possibilités de stages d'escalade pour l'été, dans la région.

Pouvez-vous m'envoyer des informations ?

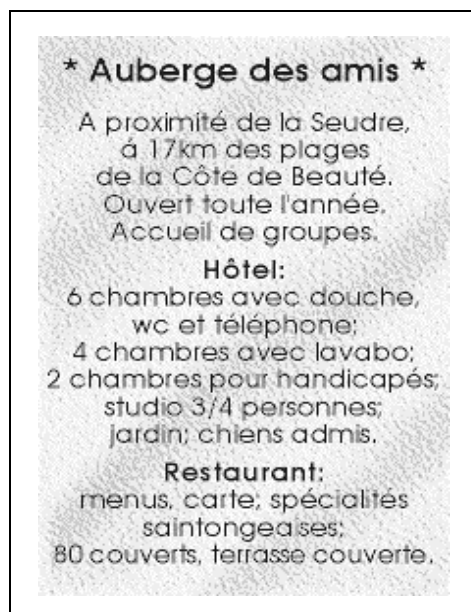
- A Cet étudiant remercie pour le stage d'escalade fait l'été dernier.
- B Cet étudiant souhaite pouvoir concilier l'escalade et ses études.
- C Cet étudiant souhaite obtenir des renseignements sur les stages d'été.

54



- A L'accès de ce local est libre.
- B Seuls les membres du personnel peuvent entrer dans ce local.
- C L'entrée de ce local est réservée aux visiteurs.

55



- A L'Auberge met à la disposition de ses clients une plage privée.
- B L'Auberge met à la disposition de ses clients des chambres avec télévision.
- C L'Auberge met à la disposition de ses clients un espace vert.

56

Le CHOIX ROYAL à Hong Kong

Remise de 25% sur les chambres et de 10%
sur les repas dans tous nos restaurants

Réservations :
Téléphone : 852-718 0333
Télécopie : 852-718 4111

*Voir informations au verso du billet
Valable uniquement pour les passagers de la compagnie Cathay Pacific

INTERNATIONAL HÔTEL ROYAL

La chaîne International Hôtel Royal offre des conditions spéciales

- A aux clients arrivés en avion.
- B aux clients arrivés par Cathay Pacific.
- C aux clients qui réservent dans ses restaurants.

57



Quel est l'auteur de cette annonce?

- A une entreprise commerciale
- B une revue spécialisée
- C une agence pour l'emploi

PREMIÈRE PARTIE

Deuxième Section

Questions 58 – 63

- Choisissez le mot ou l'expression qui convient le mieux pour compléter les phrases suivantes.
- Pour les questions 58 – 63, cochez la lettre **A**, **B**, **C** ou **D** sur votre Feuille de Réponses pour désigner la réponse qui convient.

58 Aujourd'hui, le 1er décembre.

- A c'est
- B il est
- C elle est
- D est

59 est votre adresse?

- A Quel
- B Quelle
- C Quels
- D Quelles

60 un peu, votre collègue va sûrement arriver!

- A Attendre
- B Attends
- C Attendez
- D Attend

61 Cécilia travaille Mexique.

- A dans le
- B à la
- C en
- D au

62 Si vous voulez aller au bureau, le métro.

- A prends
- B prendre
- C prenez
- D pris

63 L'année dernière, j' pendant toutes les vacances.

- A est travaillé
- B ai travaillé
- C es travaillé
- D a travaillé

PREMIÈRE PARTIE

Troisième Section

Questions 64 – 69

- *Lisez le texte ci-dessous et répondez aux questions 64 – 69 sur la page suivante.*
- *Pour les questions 64 – 69, cochez la lettre A, B ou C sur votre Feuille de Réponses pour désigner la réponse qui convient.*

Rien que du pin bleuté, teint dans la masse. Pas un imprimé, pas un tissu. Au sol, un parquet blond. Pas une moquette, pas un tapis. Au quatrième étage de l'ancien hôtel particulier de Lully, siège de la société Pierre Frey depuis sa fondation en 1935, le bureau de Patrick Frey n'est pas pour autant monastique, loin s'en faut. D'innombrables clichés de ses cinq enfants, de son épouse Lorraine, de ses parents, de ses amis. Trois bibliothèques envahies d'ouvrages de décoration et d'histoire de l'art.

Pour ce fils unique, la voie fut vite tracée. Entré à 22 ans dans l'entreprise paternelle d'édition de tissus d'ameublement, Patrick hérite de la création à 25 ans et de la direction à 35. Une double casquette qu'il ne quittera pas. À la fois président et directeur artistique, Patrick veille à ce que le premier n'empiète pas sur le territoire du second. Car s'il a coutume de penser que "créer c'est oser", Patrick Frey entend bien laisser venir à lui ces petits moments magiques où l'intuition naît.

Chaque étoffe relève d'une interprétation particulière. D'une nature morte, d'une histoire, d'un voyage. Telles ces nouveautés aux croquis crayonnés doublés de fleurs peintes. Puisant des images au hasard des publications, abreuvant son regard d'associations de couleurs, de traits architecturaux, Patrick Frey ne fonctionne qu'au vagabondage de l'œil. Un détail en revanche ne fait pas un pli: l'homme n'écoute personne. Dans sa PME qui fait vivre 280 personnes et ne repose que sur le renouvellement de ses créations, Frey le PDG reste le premier censeur de Patrick le compositeur. Ainsi, il n'est de nouvelle référence qui ne passe sous son œil avisé. Trois décennies que cela dure. Que le succès ne faillit pas. À la différence de la mode, les nouvelles collections n'ont pas à remplacer les anciennes. Patrick Frey n'a pas son pareil pour passer de la réédition d'un dessin de son père, d'un tissu trouvé dans un grenier à l'étude d'un projet confié à un artiste contemporain.

Histoire d'optimiser sa palette aux désormais 10 000 motifs, la marque ne cesse de renouveler sa gamme d'accessoires dérivés de tissus exclusifs : plaids, coussins, abat-jour, sacs.

- 64** Que sait-on de l'implantation de l'entreprise?
- A** La société a été déménagée plusieurs fois depuis sa création.
 - B** L'entreprise a loué tout un étage d'un hôtel de tourisme.
 - C** La société a gardé la même adresse depuis sa naissance.
- 65** Comment est aménagé le bureau de Patrick Frey?
- A** Il est dépouillé et austère.
 - B** Il est agrémenté de livres et de photos de famille.
 - C** Il est décoré avec de nombreuses tentures murales.
- 66** Quand Patrick Frey a-t-il pris la direction de l'entreprise?
- A** Dès son embauche, comme successeur de son père.
 - B** Après avoir acquis 25 ans d'expérience dans la branche.
 - C** Au bout de treize ans de travail dans la société.
- 67** Quelle est l'activité de l'entreprise?
- A** l'industrie textile
 - B** l'imprimerie de papiers peints
 - C** la promotion de créateurs de mode
- 68** Comment s'effectue la création?
- A** L'avis du personnel est toujours pris en compte.
 - B** Des créateurs peuvent parfois être sollicités.
 - C** Patrick Frey est toujours le seul à dessiner les nouveautés.
- 69** Comment l'entreprise développe-t-elle ses activités?
- A** en supprimant les anciennes collections de son catalogue
 - B** en diversifiant les produits liés à sa griffe
 - C** en important des créations étrangères

PREMIÈRE PARTIE

Quatrième Section Questions 70 – 74

- Pour les questions 70 – 74, lisez le texte ci-dessous et écrivez pour chaque espace numéroté le mot qui convient le mieux.
- Vous devrez écrire **un seul mot** par espace sur votre Feuille de Réponses.

Exemple:

Pierre va (0) bureau chaque jour.

Réponse:

0	au	<input type="text"/>	<input type="text"/>
---	----	----------------------	----------------------

Votre journal en été

Quelques conseils (70) ne pas manquer de recevoir «votre journal» cet été: achetez-le (71) jour (72) le même marchand de journaux. Si vous préférez (73) recevoir chez vous (74) la poste, c'est possible même pour quinze jours seulement.

**COMPRÉHENSION ÉCRITE et CONNAISSANCE
DE LA LANGUE**

Deuxième Partie

DEUXIÈME PARTIE

Première Section Questions 75 – 81

- Lisez les phrases ci-dessous et la description des centres commerciaux de magasins d'usines sur la page suivante.
- À quel centre correspond chaque phrase 75 – 81?
- Pour chaque phrase, cochez la lettre **A**, **B**, **C** ou **D** sur votre Feuille de Réponses pour désigner la réponse qui convient.

Exemple:

0 Des cabines téléphoniques sont à la disposition des clients.

Réponse:

0	<input checked="" type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D
---	--	-----------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------

- 75 Ils commencent à y commercialiser des jeux d'enfants.
- 76 Tous les articles sont mis en vente à la moitié de leur prix initial.
- 77 Les activités pour les enfants sont payantes.
- 78 Les clients peuvent retourner la marchandise sans problème.
- 79 Ils prétendent être le premier centre qui ait regroupé plusieurs magasins d'usine.
- 80 On y encourage l'installation d'autres commerces.
- 81 C'est un endroit idéal pour acheter des vêtements de femme bon marché.

A

Le Grenier aux affaires

Pour hommes et femmes, très grand choix de vêtements et d'accessoires pour la ville et le sport. Produits de marque y compris en électroménager. Nouveau: matériel de camping et jouets. Deux grands magasins spécialisés. Incontestablement le meilleur centre de ventes directes d'usine de toute la région. Espace de jeu pour les enfants. Téléphones publics. Remboursé si non satisfait. Voir le détail en dernière page.

B

Le Marché de la qualité

Un bon choix de vêtements et d'accessoires sélectionnés pour femmes - fins de séries et produits déclassés. Du 38 au 46. Cadeaux, vaisselle, couverts, articles ménagers. Prix avantageux. La mode féminine à partir de 5 euros - manteaux laine et cachemire à 50 euros. Offres spéciales, soldes de fin de saison, petites tailles. Nombreuses autres boutiques de détaillants.

C

Magasins d'usine - Centre commercial

Spécialisé dans les vêtements pour hommes - ville et sport. Important rayon de vêtements de sport et loisirs. Costumes, chaussures, cuirs, livres, literie et un très grand choix d'équipement ménager. Le premier centre de vente directe ouvert en France avec une grande diversité de magasins tenus par les fabricants eux-mêmes. Tout à 50%. Articles de premier choix. Quelques déclassés. Des articles de marques courantes.

D

Le Jardin des trouvailles

Des boutiques dans un parc: chaussures, bagages, maroquinerie, éclairage, etc. Vêtements pour hommes et femmes. Des marques renommées, Nif-Nif, Aram, etc. Ces magasins sont situés dans un vaste parc de loisirs où se trouvent aussi le musée des voitures anciennes, un village en réduction, un terrain de jeux et le royaume des enfants. Entrée gratuite pour les magasins, payante pour les attractions.

DEUXIÈME PARTIE

Deuxième Section Questions 82 – 86

- Lisez le texte suivant.
- Complétez-le en choisissant pour chaque espace numéroté le mot ou l'expression qui convient le mieux dans la liste proposée ci-dessous.
- Pour les questions 82 – 86, cochez la lettre **A**, **B**, **C** ou **D** sur votre Feuille de Réponses.

Exemple:

Je voudrais acheter des livres mais il n'y (0) a plus.

0 **A** les **B** en **C** leur **D** la

Réponse:

0	<input type="checkbox"/> A	<input checked="" type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D
---	----------------------------	---------------------------------------	----------------------------	----------------------------

Certifiez votre CV pour 75 euros

Durée d'un emploi allongée, responsabilité légèrement enjolivée ou diplôme franchement usurpé : 25 à 75% des curriculum vitae (82) , d'après les enquêtes, plus ou moins embellis. Or, les trois quarts des entreprises n'en vérifient aucun. Une faille que (83) nouveaux prestataires tentent de transformer en marché lucratif. Parmi les derniers venus, *Ceriv* propose aux particuliers de garantir la véracité de leur CV (84) il n'arrive dans les mains d'un recruteur. C'est nouveau et cela coûtera 45 à 75 euros au candidat selon son âge. Cette société créée l'an dernier vend aussi ses prestations aux entreprises. Si vous êtes un employeur, il faut compter 75 euros pour une vérification basique, le double si elle est approfondie. Pour certifier diplômes et expérience professionnelle, l'équipe fonctionne un peu comme une agence de détectives. « Nous appelons toutes les entreprises (85) les intéressés disent avoir travaillé et nous signalons les différences significatives », explique le patron de *Ceriv*. Mais l'enquête a ses limites : un ancien employeur peut (86) disparu ou ses nouvelles équipes ne pas connaître le candidat.

- 82 **A** seront **B** seraient **C** soient **D** avait été
- 83 **A** beaucoup **B** des **C** nombreux **D** de
- 84 **A** si tant est qu' **B** avant qu' **C** aussitôt qu' **D** pour qu'
- 85 **A** pour lesquelles **B** dont **C** auxquelles **D** que
- 86 **A** a **B** a eu **C** avait **D** avoir

DEUXIÈME PARTIE

Troisième Section Questions 87 – 91

- Pour les questions **87 – 91**, lisez le texte ci-dessous et écrivez pour chaque espace numéroté le mot qui convient le mieux.
- Vous devrez écrire **un seul mot** par espace sur votre Feuille de Réponses.

Exemple:

Pierre va **(0)** bureau chaque jour.

Réponse:

0	au	<input type="text"/>	<input type="text"/>
---	----	----------------------	----------------------

Du nouveau dans l'informatique

Une assistance informatique payable **(87)** l'heure: les entreprises **(88)** n'ont pas **(89)** support informatique interne peuvent faire appel à une société **(90)** Téléformatica.

(91)-ci répond dans la minute à tout utilisateur en panne de micro-ordinateur. Coût: 38 euros l'heure de conseil.

DEUXIÈME PARTIE

Quatrième Section

Questions 92 – 97

- *Choisissez le mot ou l'expression qui convient le mieux pour compléter les phrases suivantes.*
- *Pour les questions 92 – 97, cochez la lettre A, B, C ou D sur votre Feuille de Réponses pour désigner la réponse qui convient.*

92 Elle aime travailler et elle fait beaucoup heures supplémentaires.

- A du
- B d'
- C des
- D de l'

93 Les gens vous avez rencontrés sont mes associés.

- A qui
- B lesquels
- C où
- D que

94 est votre opinion sur l'Europe?

- A Quels
- B Quel
- C Quelles
- D Quelle

95 Envoyez votre CV à cette agence. Envoyez- tout de suite!

- A** les-leur
- B** lui-en
- C** leur-en
- D** le-lui

96 J'ai déjà lu le rapport que vous quand je suis entré.

- A** lisiez
- B** lisez
- C** avez lu
- D** lirez

97 Mes collègues ont notre filiale à Londres.

- A** visitée
- B** visités
- C** visitées
- D** visité

DEUXIÈME PARTIE

Cinquième Section Questions 98 – 103

- Lisez le texte ci-dessous et les questions 98 – 103 sur la page suivante.
- Pour les questions 98 – 103, cochez la lettre **A**, **B**, **C** ou **D** sur votre Feuille de Réponses pour désigner la réponse qui convient.

Chez Vet'Affaires, on solde à 100% !

Les soldes moins chers que pas chers, ça existe, en tout cas chez Vet'Affaires. Ce soldeur du vêtement qui a ouvert un magasin en Essonne *, frappe un grand coup en proposant ni plus ni moins « jusqu'à 100% » de remise sur des vêtements qui reviennent, donc, à zéro franc, zéro euro ! Qui dit mieux ? Pas ses concurrents directs en tout cas, puisque cette offre est une première dans le département comme l'atteste la Direction départementale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DDCCRF) qui certifie que la méthode est bien légale. Que ce soit sur les dépliants distribués dans les boîtes aux lettres ou sur les affiches sur lesquelles on découvre que le jean adulte à 10,65 euros et la chemise en flanelle à 5,47 euros sont offerts, « *il ne s'agit pas de publicité mensongère et l'offre ne tombe pas sous le coup de la loi interdisant la vente à perte. C'est inédit mais c'est bien légal,* » assure la DDCCRF.

Légal, d'accord, mais comment peut-on arriver à distribuer gratuitement collants, pulls, pyjamas pour bébés et lots de slips bon marché (une petite dizaine de références en tout) sans se retrouver en difficulté ? « *En étant un peu plus malin que les autres* » réplique Rémy Lesguer, le directeur général du groupe Vet'Affaires. « *Il y a une sorte de vide juridique qui ne nous interdit pas d'offrir des cadeaux à nos clients. C'est bizarre, mais si je vendais, même pour quelques centimes ces produits, ce serait considéré comme de la vente à perte alors qu'en les distribuant gratuitement, je suis en règle...* » Et, si l'enseignante n'en est pas à son coup d'essai, puisqu'elle a même déjà distribué 12 000 jeans gratuitement en une semaine, cette fois-ci Vet'Affaires a simplement fait un peu plus de pub qu'à l'accoutumée, et en pleine période de soldes, ça ne passe pas inaperçu. C'est d'ailleurs l'effet recherché ! « *Il faut voir l'affluence le matin lorsque j'ouvre les portes, c'est de la folie. D'ailleurs il ne nous reste plus que des collants et des slips pour aujourd'hui, tout le reste a déjà été distribué* », confie le responsable du magasin de Villabé qui court entre les impressionnants rayonnages remplis de textiles à bas prix fabriqués en Asie ou ailleurs « *mais créés en France* » comme tient à le rappeler Rémy Lesguer. « *Vous savez, nos vêtements coûtent en moyenne 4 euros. Pour arriver à ce prix-là, il n'y pas de miracle. Et une opération comme celle-ci est le meilleur moyen de faire parler de nous, alors qu'en face il y a un immense hypermarché Carrefour qui distribue des dizaines de milliers de prospectus pour annoncer ses promos.* »

Voilà comment des dizaines de clients de Vet'Affaires sont repartis avec un vêtement à « -100% ». Voilà comment Vet'Affaires ne cesse de se développer depuis une dizaine d'années avec une trentaine de magasins principalement en province, dans la périphérie des grandes villes. Un petit groupe qui a su se placer sur le créneau du « hard discount » vêtement alors que Lidl et Ed triomphaient avec le « hard discount » alimentaire. Coté en bourse au marché libre, avec une action qui est passée de 18 euros lors de l'introduction à 32 euros au dernier cours, Vet'Affaires a bien pour ambition de concurrencer fortement la grande distribution en « volant » des clients qui ne peuvent pas être insensibles à des offres aussi choc et à des prix toujours tirés vers le bas tout au long de l'année. « *Nous avons la perspective d'ouvrir au moins 150 magasins en France, ce n'est que le début* » se réjouit Rémy Lesguer.

* Essonne (91) : département de la banlieue sud de Paris

- 98** Que se passe-t-il chez Vet'Affaires?
- A** Pour chaque produit acheté, un produit similaire est offert.
 - B** Les clients les plus rapides reçoivent des produits gratuits.
 - C** On organise un jeu qui permet de gagner des vêtements.
 - D** Les soldes commencent plus tôt qu'ailleurs.
- 99** Que dit-on de cette opération?
- A** Elle est inédite en Europe.
 - B** Elle est trompeuse.
 - C** Elle est autorisée par la loi.
 - D** Elle a déjà été pratiquée en Asie.
- 100** Comment le magasin peut-il la réaliser?
- A** grâce au parrainage de grandes marques de prêt-à-porter
 - B** en achetant des lots d'entreprises en faillite
 - C** avec la collaboration de l'hypermarché voisin
 - D** en faisant fabriquer à l'étranger à bon marché
- 101** Quelle est la stratégie marketing de Vet'Affaires?
- A** distribuer des milliers de prospectus
 - B** annoncer des distributions gratuites
 - C** être présent sur des événements médiatiques
 - D** ouvrir le magasin 24h sur 24
- 102** Que dit-on du groupe Vet'Affaires?
- A** Il exploite un créneau laissé libre par la grande distribution.
 - B** Il implante tous ses magasins en centre ville.
 - C** Il veut se lancer sur le marché de l'alimentation.
 - D** Il représente un investissement très rentable pour ses actionnaires.
- 103** D'après ce document, en matière de commerce la loi autorise
- A** les dons faits à la clientèle.
 - B** la vente à perte si elle est justifiée.
 - C** la vente d'un produit présentant un défaut.
 - D** les offres au prix d'un euro forfaitaire.

DEUXIÈME PARTIE

Sixième Section Questions 104 – 110

- *Votre secrétaire vous a donné à relire cette lettre.*
- *Vous trouverez dans certaines lignes un mot incorrect.*
- *Si vous trouvez un mot incorrect, écrivez le mot correct sur votre Feuille de Réponses.*
- *S'il n'y a pas d'erreur, mettez une croix (✕) sur votre Feuille de Réponses.*

Exemple :

Nous avons bien reçu votre lettre du 6 courant.

0	✕
---	---

Je vous remercie d'avance de ta compréhension.

00	vo
----	----

Arles, le 15 mai

Objet : réponse à l'annonce parue
le 12 mai dans "France-soir"

Madame, Monsieur,

104 Hôtesse bilingue diplômée d'une école reconnue dans le domaine du
105 tourisme, je suis très intéressée dans votre activité d'import-export, qui me
106 permettrait d'utiliser nos connaissances en anglais commercial et mon goût
pour les contacts pour les pays étrangers.

107 J'ai occupé des postes de standardiste sur plusieurs entreprises, et je sais à
108 quel point l'accueil téléphonique contribue à donner une image positive de
109 l'entreprise auprès de leurs partenaires et clients. Efficacité, écoute et
110 sourire sont à mes yeux des qualités indispensables dans ce métier.
J'ai également l'expérience des emplois polyvalents et des tâches
administratives.

J'espère avoir l'occasion de vous convaincre de l'intérêt de ma candidature lors
d'un entretien.

Veuillez recevoir, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Christiane Danouz

PAGE BLANCHE

PAGE BLANCHE