

BGE NYVK	B2	Compréhension orale	
Français des Affaires		30 minutes*	40 points

* a 3 perc átmásolási idővel együtt

TUDNIVALÓK

Kérjük, olvassa el figyelmesen a feladatlapon szereplő instrukciókat. Minden kérdésre adjon választ. Kérjük, két tintaszínű tollat használjon.

A beszédértés vizsgán két szöveget fog hallani, mindkettőt **kétszer**. Minden meghallgatás esetében biztosítunk időt arra, hogy elolvassa az instrukciókat és a feladatokat, illetve hogy ellenőrizze válaszait.

Kérjük, **a szövegek meghallgatása közben** megoldásait **a feladatlagra** írja. A vizsga végén lesz 3 perce arra, hogy megoldásait átmásolja a **megoldólapra**.

A vizsga végén a feladatlapokat és a megoldólapot is helyezze el a nagy borítékban.

A szöveg hangjelzés után kezdődik.

Enregistrement A

Vous allez entendre un enregistrement sur les hyper-soldes d'été.

I. Indiquez si les affirmations suivantes sont vraies (V) ou fausses (F).

1-5

- Pendant les soldes, la boutique fait des réductions de 50% à 80%.
- Cette année, les réductions sont plus fortes que d'habitude.
- La plupart de la collection printemps-été ne sont pas encore vendues.
- En France, le chiffre d'affaires du marché de l'habillement est en hausse.
- La météo défavorable a eu son influence sur le bilan des soldes d'été.

II. Indiquez la bonne solution (A, B ou C).

6-10

- Les clients sont contents parce qu'...
 - il y a un grand stock de vêtements.
 - il n'y a pas foule dans les magasins.
 - il y a des vêtements en belles couleurs d'été.
- Les étiquettes rouges sont les bienvenues pour...
 - ceux qui aiment faire les achats.
 - les jeunes.
 - ceux qui doivent contrôler leur budget.
- Les commerçants font plus de réductions et plus tôt pour...
 - que les clients soient satisfaits.
 - faire face aux réductions permanentes.
 - équilibrer leur budget.
- Pour faire face à la concurrence, les commerçants doivent...
 - être les premiers à faire les soldes.
 - faire des baisses d'au moins 50%.
 - faire une deuxième démarque.
- Pour écouler les stocks, il reste encore...
 - trois jours.
 - trente jours.
 - trois semaines.

Enregistrement B

Vous allez entendre un texte sur la lutte contre le chômage des jeunes des quartiers populaires en France.

III. | **Complétez les phrases selon le texte entendu en 4 mots au maximum.**
11-20

11. Un recruteur passe en général secondes sur un CV.
12. Un bon CV doit être clair, lisible et surtout
13. Pour mieux se vendre sur le marché du travail, les jeunes des quartiers populaires doivent apprendre les codes
14. Une semaine après le premier contact avec l'entreprise, le candidat doit faire
15. Avec les coachs de l'association, les jeunes revoient les différents outils pour postuler à un emploi: le CV, et le travail du réseau.
16. Pour se présenter, un peut être une combinaison gagnante pour tout candidat.
17. L'association met en relation des entreprises qui et des candidats qui cherchent du travail.
18. L'association fonctionne comme un cabinet de recrutement qui facture ses à des entreprises.
19. Il y a une autocensure de la part des à aller chercher de jeunes diplômés dans les quartiers populaires.
20. Le groupe Vinci a déjà recruté jeunes apprentis avec l'aide de l'association.

BGE NYVK	B2	Compréhension orale	
Français des Affaires		30 minutes	40 points

SOLUTIONS

Enregistrement A	
1.	F
2.	V
3.	V
4.	F
5.	V
6.	A
7.	C
8.	B
9.	B
10.	C
Enregistrement B	
11.	30/trente
12.	impactant
13.	du monde du travail
14.	une relance par téléphone
15.	la lettre de motivation
16.	(CV) vidéo
17.	ont des besoins
18.	prestations
19.	recruteurs
20.	huit/8

Enregistrement A

Hyper-soldes: des rabais de plus en plus importants

Plus besoin d'attendre pour remplir votre sac. C'est déjà la dernière démarque. Comme dans cette boutique où les soldes ont commencé fort: moins 50%, moins 60%, moins 70%. Une première en quarante ans pour cette commerçante: «Alors, la réduction à 50%, c'est la première année que nous faisons autant de remises. On a beaucoup de grèves, beaucoup de manifestations, et les gens ne viennent pas.» Béatrice Fortier nous emmène dans l'arrière-boutique, elle est très loin d'avoir écoulé la collection printemps-été. «C'est la première année que nous avons autant de stocks d'été. D'habitude, les rails de printemps sont vides.»

En France, le marché de l'habillement régresse. De 31 milliards 900 millions d'euros en 2007, le chiffre d'affaires est passé à 28 milliards 400 millions. Et cette année, petites comme grandes enseignes ont dû affronter une difficulté supplémentaire. «Vous avez acheté beaucoup de robes, vous aussi, cette saison pour votre femme? Ce type de produit est [sur] quelque chose de très estival, de la manche débardeur, de la couleur plein été. Forcément quand il pleut et qu'il fait 15 degrés, ça a été plus compliqué.»

Les clients, eux, se frottent les mains. «Je trouve qu'il reste pas mal de stocks et qu'il y a de belles réductions, et il y a quand même pas mal de tailles, donc eh oui, cette année, je trouve très intéressante.» «Ceux qui font attention au niveau du budget, les étiquettes rouges, oui elles sont les bienvenues.»

Brader plus, plus tôt, la tendance s'accélère. Les soldes ont évolué pour faire face aux réductions permanentes. «Que le consommateur y voie une vraie différence entre le moment des soldes et tout ce qui se passe dans l'année, il faut vraiment faire des baisses d'au moins 50%. Donc, il y a une surenchère avec le voisin pour faire le premier de dire: ça y est, je suis en deuxième démarque.» Il reste encore trois semaines pour écouler les stocks. Et avec les hyper-soldes, les commerçants espèrent enfin faire décoller les ventes.

1'57"

Enregistrement B

Emploi : lutter contre le chômage des jeunes des quartiers

Un atelier pour apprendre à mieux se vendre, quatre candidates, une coach: les questions fusent, les conseils surtout. «A votre avis, de plus de 300-400 CV que je reçois, je passe combien de temps sur un CV? C'est 30 secondes. Donc, il faut que votre CV soit clair, lisible et surtout impactant.» Toutes les quatre sont diplômées, bac +5, mais quand on vient d'un quartier populaire comme Prisca et ses trois camarades, parfois le CV ne suffit pas. Alors il faut apprendre sur le bout des doigts les codes du monde du travail.

«Si vous voulez un premier contact avec l'entreprise, il faut les appeler. D'accord? Une semaine après, vous faites une relance par téléphone.» «Oui, je vous appelle pour une relance par rapport à une offre que j'ai constatée il y a une semaine.» «D'accord, OK. Alors, il manque plusieurs éléments en fait dans votre relance pour qu'elle soit pertinente et impactante.» «Donc, là, c'est une première partie où on leur donne un premier apport, ensuite on leur donne un accompagnement, ils revoient les différents outils, donc le CV, la lettre de motivation, le travail du réseau.»

Et pour l'association, présenter son CV, c'est d'abord se présenter soi-même. Un CV vidéo pour retrouver confiance et assumer son parcours, une combinaison gagnante pour tout candidat selon la fondatrice de l'association. «S'il est bon, il ne va pas être recruté parce que c'est une femme, parce que c'est un candidat de quartier. Par contre, nous, ce qu'on propose, c'est des actions positives, c'est-à-dire mettre en relation des typologies de public qui se connaissent mal, des entreprises qui ont des besoins et des candidats qui sortent des radars ou qui n'y entrent pas.»

Plus qu'une association, un cabinet de recrutement qui facture ses prestations à des entreprises soucieuses d'introduire plus de diversité dans leurs effectifs. Chez Vinci par exemple, on reconnaît quelque réticence jusqu'ici à employer de jeunes diplômés des quartiers populaires. «Il y a une autocensure de la part de nos recruteurs sur l'accès à ces populations. Il faut aller les chercher, ce n'est pas si simple que ça. Et puis d'un autre côté, on a aussi ces populations qui peuvent aussi s'autocensurer en disant qu'une entreprise comme Vinci, est-ce que j'ai vraiment un accès?» Le groupe a déjà recruté huit jeunes apprentis, et prévoit plusieurs dizaines d'embauches via

2'08''