

# Transcription des documents audio

S'ASSURER AVANT DE COMMENCER L'ÉPREUVE QUE TOUS LES CANDIDATS SONT PRÊTS.

**NB :** L'enregistrement comporte l'ensemble des consignes ainsi que les temps de pause entre les écoutes. Le surveillant ne doit donc pas intervenir sur l'appareil de lecture avant la fin de l'épreuve.

[mise en route de l'appareil de lecture]

Ministère de l'éducation nationale. Centre international d'études pédagogiques.  
DELFL niveau B1 du *Cadre européen commun de référence pour les langues*.  
Épreuve orale collective.

*Vous allez entendre 3 documents sonores, correspondant à 3 exercices.*

*Pour le premier et le second document, vous aurez :*

- 30 secondes pour lire les questions ;
- une première écoute, puis 30 secondes de pause pour commencer à répondre aux questions ;
- une seconde écoute, puis 1 minute de pause pour compléter vos réponses.

*Pour répondre aux questions, cochez la bonne réponse ou écrivez l'information demandée.*

## Exercice 1

*Lisez les questions, écoutez le document puis répondez.*

[pause de 30 secondes]

### Première écoute

**Paul :** Alors Charlotte, c'était bien ces vacances ?

**Charlotte :** Nul, vraiment nul ! À l'aéroport, personne ne m'attendait, j'ai dû marcher pendant presque une heure. J'arrive finalement à l'hôtel et, quelle surprise ! Je n'avais pas de chambre ! Ma réservation n'était pas enregistrée ! J'ai dû passer la nuit sur un fauteuil à la réception. Ce n'est que le lendemain que j'ai eu une chambre, avec salle de bain, mais sans eau chaude. Le restaurant était tellement mauvais que j'ai été malade ! Et ne me parle pas de la magnifique piscine qu'on peut voir sur la publicité : elle était fermée ! Enfin, heureusement que les autres touristes étaient sympas !

**Paul :** Ma pauvre Charlotte, tu n'as pas eu de chance, mais pourquoi tous ces problèmes ?

**Charlotte :** On m'a expliqué que les propriétaires étaient nouveaux, qu'ils n'avaient pas beaucoup d'expérience et que c'était la première fois qu'ils recevaient un groupe de touristes.

**Paul :** Et toi qui avais demandé, pour ne pas avoir de problèmes, à une agence de voyages d'organiser tes vacances !

**Charlotte :** Oui, c'était une erreur, je le reconnais. Et toi Paul, tes vacances, c'était comment ?

**Paul :** Eh bien moi, je voulais partir à la mer mais finalement, à la dernière minute, j'ai changé d'avis. Je suis resté chez moi. Et je suis très content de ma décision car je me suis vraiment reposé.

**Charlotte :** J'aurais dû suivre ton conseil et me méfier de cette publicité. La prochaine fois, si tu veux bien, tu m'aideras à préparer mes vacances.

**Paul :** Pourquoi pas !

[pause de 30 secondes]

### Seconde écoute

[pause d'1 minute]

**Exercice 2**

Lisez les questions, écoutez le document puis répondez.

[pause de 30 secondes]

Première écoute

**Journaliste** : Les derniers cadeaux viennent d'être déballés et certains d'entre eux ne vous ont pas vraiment fait plaisir, alors pour faire de la place dans les placards, il existe une solution simple et conviviale : le don. La pratique est dans l'air du temps. Les sites de revente et les sites de dons d'objets remportent un très grand succès. Plutôt que de jeter, il est possible de se débarrasser des objets inutiles en quelques clics et de faire des heureux. *Consoblog.com* est le portail de la consommation alternative. On peut y trouver de l'informatique, des vêtements, des magazines, des voitures et surtout des jouets pour enfants, qui sont très recherchés parce que les jouets, c'est assez cher, et aussi beaucoup d'appareils électroménagers. Le principe est simple. Lorsque vous n'utilisez plus quelque chose, vous passez une petite annonce et la personne que ça intéresse va vous contacter, par courriel ou par téléphone. Elle passera chez vous pour récupérer l'objet.

On donne parce qu'on se dit que parfois, pour récupérer quelques euros, ça ne vaut pas la peine de perdre du temps à mettre un objet en vente, ou parce qu'on peut faire plaisir à quelqu'un... Parce que c'est très pratique et c'est rapide. On donne parce qu'on veut recycler des objets, mais c'est surtout parce qu'on a envie de donner, par générosité. Donner, c'est vraiment dans l'air du temps, ça fait partie de la solidarité qu'on peut voir dans la vie de tous les jours et en particulier sur internet. Cela a beaucoup de succès, notamment auprès des jeunes.

Ces sites spécialisés dans le don et la récupération permettent de s'équiper pour presque rien, la plupart sont totalement gratuits, d'autres ont un numéro de téléphone surtaxé qu'il faut appeler pour obtenir les coordonnées du donneur. Pour écarter les éventuels revendeurs, on a mis en place, comme sur les sites marchands, un système de note pour que la personne qui vient récupérer l'objet puisse évaluer la qualité du service. À partir de maintenant, vous pouvez respecter la règle des 3 R : Réduire les déchets, Réemployer et Recycler les objets.

[pause de 30 secondes]

Seconde écoute

[pause d'1 minute]

**Exercice 3**

Vous avez 1 minute pour lire les questions ci-dessous. Puis vous entendrez une première fois un document sonore. Ensuite, vous aurez 3 minutes pour répondre aux questions. Vous écouterez une deuxième fois l'enregistrement. Après la seconde écoute, vous aurez encore 2 minutes pour compléter vos réponses. Pour répondre aux questions, cochez la bonne réponse ou écrivez l'information demandée. Lisez les questions, écoutez le document puis répondez.

[pause d'1 minute]

Première écoute

**Ersin Leibowitch** : Le gratuit a de beaux jours devant lui et il y aurait même en France de plus en plus de produits et de services gratuits... ou presque. Bonjour Thierry Sagnier.

**Thierry Sagnier** : Bonjour !

**Ersin Leibowitch** : Vous êtes président d'une association de consommateurs. Alors gratuit ou presque, tout est dans le presque j'imagine ?

**Thierry Sagnier** : Oui, tout est dans le presque. On parle beaucoup de gratuit, c'est vrai qu'avec l'Internet qui s'est développé, le consommateur a pris conscience qu'il pouvait avoir des produits ou des services gratuitement ou à moindre coût. Ça pose la réalité des justes prix et des marges réelles. Quand, en période de soldes, on a des réductions de moins 40 ou moins 50%, et que les professionnels reconnaissent qu'ils font encore des bénéfices, cela pose le problème des prix et des marges de profit.

**Ersin Leibowitch** : Ce que vous dites, Thierry Sagnier, c'est que ce qu'on payait hier, on pourrait peut-être l'avoir gratuit.

**Thierry Sagnier** : Non, je ne pense pas que ce soit possible, on ne peut pas demander aux professionnels de vendre à perte toute la journée car sinon, ils ne resteront pas professionnels très longtemps. Cela pose la question de la mesure. Souvent, les vendeurs demandent des prix trop élevés pour être sûrs de gagner de l'argent. Ils doivent accepter de vendre moins cher.

**Ersin Leibowitch** : Alors, quels sont concrètement les secteurs qui vont vers plus de gratuité ?

**Thierry Sagnier** : On connaît tous les journaux du matin ou du soir gratuits. Ils sont gratuits pour les consommateurs, mais eux, ils se financent par la publicité, c'est un nouveau modèle économique.

**Ersin Leibowitch** : On parle aussi de restaurants gratuits. C'est vrai ça ?

**Thierry Sagnier** : Oui, il y a des expériences, mais il faut voir ce qu'il y a derrière. Il y a des coûts et il y a la volonté de changer, de faire différemment. Tout n'est pas mauvais, mais tout n'est pas bon, il faut faire attention. Par exemple, on peut vous dire : ça va être gratuit pour les enfants. C'est une politique commerciale qui va être mise en place par le restaurateur : plus de parents alors plus de consommateurs.

**Ersin Leibowitch** : Donc, si c'est gratuit pour l'enfant, il va demander plus cher pour les parents ?

**Thierry Sagnier** : Non, non, pas forcément, ce que fait le restaurateur, c'est appliquer une nouvelle politique commerciale. Mais, là où il faut faire attention, c'est dans les supermarchés, quand on vous dit : venez car vous aurez des cadeaux. Cela peut être un produit d'appel : quand le consommateur ira acheter un produit très peu cher, après il aura envie de revenir et on pourra lui vendre n'importe quoi à n'importe quel prix, il sera attrapé. Il viendra plus souvent. Le consommateur doit toujours faire très attention.

**Ersin Leibowitch** : C'est une technique de vente adaptée à l'époque ?

**Thierry Sagnier** : Oui, vendre de meilleurs produits et moins chers et surtout proposer des services gratuits, permet de toucher les consommateurs d'aujourd'hui.

**Ersin Leibowitch** : Merci beaucoup, Thierry Sagnier.

[pause de 3 minutes]

Seconde écoute

[pause de 2 minutes]

L'épreuve de compréhension orale est terminée. Passez maintenant à l'épreuve de compréhension écrite.

[Arrêt de l'appareil de lecture]