

# EXEMPLE D'ÉPREUVES

## DIPLÔME DE FRANÇAIS PROFESSIONNEL

### **AFFAIRES A1**

---

**Série n°02**

ÉPREUVES INTERAGIR À L'ORAL

**CORRIGÉ [pour l'enseignant(e)]**

Le contenu des activités est fidèle au format numérique, mais la forme des activités a parfois été adaptée au format papier.

*Pour en savoir plus, consultez les Tutoriels d'entraînement et le Guide des candidat(e)s sur la page :*  
<https://www.lefrancaisdesaffaires.fr/candidat/diplomes-francais-professionnel/dfp-affaires/preparation/>

**SUJET CANDIDAT(E)**

**ACTIVITÉ 1**

**Préparation :** 3 minutes [recommandé]

**Passation :** 2,5 minutes

**Situation :**

**Vous travaillez pour la société *Busoni Pharma*.**

**Un client/Une cliente vous appelle pour fixer un rendez-vous avec vous la semaine prochaine.**

**Tâche :**

**Regardez votre agenda et répondez à ce client/cette cliente.**

**VOTRE AGENDA DE LA SEMAINE PROCHAINE**

|              | lundi | mardi                                      | mercredi                       | jeudi                                           | vendredi                                    |
|--------------|-------|--------------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| <b>08:00</b> |       |                                            |                                |                                                 |                                             |
| 08:30        |       |                                            |                                |                                                 |                                             |
| <b>09:00</b> |       |                                            |                                | 09:00 - 11:45                                   | 9:00 - 12:30                                |
| 09:30        |       |                                            |                                | Rendez-vous<br><i>Ministère de<br/>la santé</i> | Salon de<br>l'Homéopathie                   |
| <b>10:00</b> |       |                                            |                                |                                                 |                                             |
| 10:30        |       |                                            |                                |                                                 |                                             |
| <b>11:00</b> |       |                                            |                                |                                                 |                                             |
| 11:30        |       |                                            |                                |                                                 |                                             |
| <b>12:00</b> |       |                                            |                                | 12:00 - 14:30                                   |                                             |
| 12:30        |       |                                            |                                | Déjeuner<br><i>Association<br/>des médecins</i> | 12:30 - 16:30                               |
| <b>13:00</b> |       |                                            |                                |                                                 | Salon de<br>l'Homéopathie                   |
| 13:30        |       |                                            |                                |                                                 |                                             |
| <b>14:00</b> |       | 14:00 - 18:00                              |                                |                                                 |                                             |
| 14:30        |       | Séminaire<br><i>Médecine de<br/>demain</i> | 14:30 - 17:00                  |                                                 |                                             |
| <b>15:00</b> |       |                                            | Réunion<br>équipe<br>marketing |                                                 |                                             |
| 15:30        |       |                                            |                                |                                                 |                                             |
| <b>16:00</b> |       |                                            |                                |                                                 |                                             |
| 16:30        |       |                                            |                                |                                                 | 16:30 - 18:30                               |
| <b>17:00</b> |       |                                            |                                |                                                 | Rendez-vous<br><i>Projet<br/>Bruxocilin</i> |
| 17:30        |       |                                            |                                |                                                 |                                             |
| <b>18:00</b> |       |                                            |                                |                                                 |                                             |
| 18:30        |       |                                            |                                |                                                 |                                             |

**SUPPORT POUR L'ANIMATION ET L'ÉVALUATION**

**Préparation :** 3 minutes *[recommandé]*

**Passation :** 2,5 minutes

**Rôle :**

**Vous êtes un(e) client(e) de *Busoni Pharma*.**

**Vous souhaitez organiser une réunion avec votre correspondant(e) [= candidat(e)] chez *Busoni Pharma***

***Vous l'appellez (au téléphone) et vous menez l'échange.***

**Canevas d'interaction :**

1. **Candidat(e) salue / se présente** *Exemple : « Busoni Pharma, bonjour ! »*  
**Examineur/Examinatrice salue / se présente**
2. **Examineur/Examinatrice demande un rendez-vous**  
**Candidat(e) accepte**
3. **Examineur/Examinatrice propose une date (jour) 1 (ex. le vendredi)**  
**Candidat(e) refuse (Impossibilité)**
4. **Examineur/Examinatrice propose une date (jour) 2 (ex. le mardi)**  
**Candidat(e) accepte + condition/précision (ex. matin oui / après-midi non)**
5. **Examineur/Examinatrice propose un horaire**  
**Candidat(e) accepte.**
6. **Examineur/Examinatrice remercie / prend congé**  
**Candidat(e) salue/prend congé**

***Nota : Dans la grille d'évaluation, l'examineur/examinatrice prendra en compte le respect des normes « appel téléphonique avec un(e) client(e) ».***

\* \* \*

**SUJET CANDIDAT(E)**

**ACTIVITÉ 2**

**Préparation :** 7 minutes [recommandé]

**Passation :** 2,5 minutes

**Situation :**

**Vous travaillez chez NEO-N, spécialiste de la fabrication d'enseignes lumineuses.**

**Vous avez rendez-vous dans une entreprise francophone qui souhaite acheter des enseignes pour ses magasins.**

**Tâche :**

**Vous présentez votre société au directeur/à la directrice de cette entreprise.**

- 1. À l'aide de votre carte de visite (document 1), présentez-vous.**
- 2. À l'aide de la fiche entreprise (document 2), présentez votre société au directeur/à la directrice.**

**Document 1 : VOTRE CARTE DE VISITE**

|                                                                                              |                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
|             |                                     |
| <b>Vous (candidat·e)</b><br>Agent·e commercial·e<br><b><i>Vous(candidat·e)@neo-n.com</i></b> |                                     |
| Alder Strasse 18<br>D-70191 STUTTGART                                                        | Tél. +49 711 20260<br>www.neo-n.com |

**Document 2 : VOTRE ENTREPRISE**

|                                                                                     |                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                                                            |
| <b>Nom :</b>                                                                        | NEO-N                                                                                                      |
| <b>Activité principale :</b>                                                        | Fabrication et installation d'enseignes lumineuses                                                         |
| <b>Produits :</b>                                                                   | Enseignes lumineuses sur mesure, néon ou led                                                               |
| <b>Historique :</b>                                                                 | Entreprise familiale<br>Date de création : 1958<br>Fondateur : Johannes Klack                              |
| <b>Siège social :</b>                                                               | Stuttgart (Allemagne)                                                                                      |
| <b>Chiffre d'affaires :</b>                                                         | 6 690 800 €                                                                                                |
| <b>Nombre d'employés/employées :</b>                                                | 63                                                                                                         |
| <b>Implantations industrielles :</b>                                                | Allemagne : Stuttgart (2 ateliers et 1 usine) ;<br>Belgique : Gand (1 atelier) ; France : Lyon (1 atelier) |
| <b>Distribution :</b>                                                               | 5 showrooms (Stuttgart, Lyon, Gand, Varsovie et Casablanca)                                                |
| <b>Zones d'exportation :</b>                                                        | Union européenne et Maghreb                                                                                |

**SUPPORT POUR L'ANIMATION ET L'ÉVALUATION**

**Préparation :** 7 minutes *[recommandé]*

**Passation :** 2,5 minutes

**Rôle :**

**Vous êtes le directeur/la directrice d'une entreprise francophone qui souhaite acheter des enseignes lumineuses pour ses magasins.**

**Vous recevez un(e) représentant(e) de l'entreprise NEO-N, spécialiste de la fabrication d'enseignes lumineuses.**

**Le/La candidat(e) se présente et vous présente rapidement l'entreprise NEO-N.**

**Présentation :**

- Le/La candidat(e) parle en continu.
- Vous pouvez acquiescer, montrer que vous suivez les explications, ou que vous ne comprenez pas bien ce que dit le/la candidat(e), mais vous ne devez pas intervenir ou poser de questions (sauf dans le cas ci-dessous).
- Si le/la candidat(e) termine sa présentation bien avant la fin du temps imparti, vous lui poserez une question portant sur une information donnée dans le sujet candidat(e) (et que le/la candidat(e) n'aura pas mentionnée ou suffisamment développée) afin de recueillir plus d'observables pour l'évaluation.

\* \* \*