



## Compréhension écrite

### Partie A

#### Acheter un véhicule d'occasion

En 2004, près de 740 000 véhicules ont changé de propriétaire en Suisse. Environ 40% de ces ventes ont été réalisées entre particuliers. Contrairement au marché du neuf, celui de l'occasion se porte bien. Voici quelques règles à connaître pour que votre acquisition ne soit pas une déception.

1. Lors du premier contact avec le vendeur, demandez-lui un maximum d'informations sur l'objet proposé. Ensuite, un petit tour sur le site d'Eurotax ([www.eurotax.ch](http://www.eurotax.ch)) permet, moyennant la somme de 9 francs, d'obtenir une évaluation précise de la juste valeur du véhicule.
2. En venant à deux, vous êtes en situation forte et minimisez l'influence du vendeur. De plus, la présence d'un témoin peut se révéler très utile en cas de promesse verbale.
3. Une voiture, on l'essaie avant de l'acheter. Ne vous fiez pas uniquement à son aspect extérieur et ne croyez en aucun cas le vendeur qui vous assure qu'elle roule parfaitement. L'essai idéal se fait sur l'autoroute, les routes de campagne et en ville et il durera au minimum une vingtaine de minutes, le temps que le moteur soit chaud.
4. Un petit coup d'œil pour contrôler que les pneus sont conformes (quatre pneus de même conception et d'un profil minimal de 1,6 mm) et que la roue de secours (obligatoire) est également présente, permet d'éviter de mauvaises surprises.
5. Contrôlez la carte grise et demandez au vendeur une pièce d'identité. Les deux parties (vendeur et acheteur) définissent ensemble le contenu du contrat et en conservent une copie. Il doit mentionner si le véhicule a été accidenté ou non, pour que l'acheteur puisse se retourner contre le vendeur au cas où celui-ci aurait intentionnellement caché un défaut.

d'après «L'Illustré»

#### Exercice 1

Points

Attribuez un titre à chaque alinéa.

Choisissez parmi les huit propositions suivantes les cinq titres qui correspondent aux cinq alinéas.

- A** Vérifiez bien le contrat
- B** Faites-vous accompagner
- C** Achetez des véhicules récents
- D** Comparez les prix
- E** Faites contrôler le véhicule
- F** Prenez garde aux détails
- G** Reconnaissez le vendeur sérieux
- H** N'achetez pas sans tester le véhicule

Alinéa	1	2	3	4	5
Titre	<b>D</b>	<b>B</b>	<b>H</b>	<b>F</b>	<b>A</b>

**Exercice 2**

Points

Répondez aux questions suivantes **en allemand**.

1. Quel service le site [www.eurotax.ch](http://www.eurotax.ch) rendra-t-il à l'acheteur d'une voiture d'occasion?  
*Gibt genauen Schätzwert des Fahrzeuges* 2
  2. Pourquoi est-il préférable de se rendre à deux auprès du vendeur de voitures d'occasion?
    - a) *Zu zweit hat man ein grösseres Gewicht* 2
    - b) *Bei mündlicher Abmachung hat man einen Zeugen* 2
  3. Comment l'acheteur devrait-il tester la voiture qu'il souhaite acquérir?
    - a) *Probefahren auf Autobahn, Landstrasse und in der Stadt* 2
    - b) *Fahren, bis der Motor warm ist (oder: Mindestens 20 Minuten fahren)* 2
  4. Quels critères les pneus doivent-ils remplir?
    - a) *Vier Pneus des gleichen Typs* 2
    - b) *Minimalprofil: 1,6 mm* 1
  5. Quelle information doit absolument figurer sur le contrat de vente?  
*Ob es sich um einen Unfallwagen handelt oder nicht* 2
- Total exercice 2** 15  
**Total partie A** 20

## Partie B

Points

Remplissez les lacunes de l'interview entre un reporter et Yves Carcelle, président de Louis Vuitton. Choisissez parmi les neuf propositions suivantes les **cinq** mots corrects.

*les clients / baisse / proches / les problèmes / attirer / identiques / remontée / attraper / plus*

### «Le marché du luxe se reprend. En Suisse aussi»

Pour Yves Carcelle, il faut sans cesse créer de nouveaux produits et ouvrir des points de vente toujours plus spectaculaires.

### Un marché mature comme la Suisse est-il intéressant pour vous?

Pour nous, il y a toujours une histoire à renouveler. Mais c'est à la Suisse de faire sa promotion pour attirer davantage de touristes, car ceux-ci constituent une grande proportion des clients de nos boutiques partout dans le monde. En Europe, nous avons clairement constaté une baisse du nombre de touristes, à la suite du 11 Septembre, mais maintenant nous constatons une nette remontée. Certes, ce n'est pas encore flamboyant en termes de fréquentation touristique, mais nous voyons les clients revenir, les Américains par exemple.

### Vous venez d'inaugurer votre nouveau magasin de Zurich. À quelle stratégie cela correspond-il?

Nous avons passé un accord avec Grieder pour proposer une boutique spectaculaire. Le marché a besoin d'excitation, de magasins plus grands, de nouvelles expériences. Il nous faut aussi être plus proches de nos clients. En deux ans, nous avons ainsi ouvert en Suisse des boutiques à Lugano et à Gstaad, notre plus petit espace au monde.

d'après «Bilan»

**Total partie B** 5

**Total partie A et B** 25







