

Unité 5: Comment se renseigner en voyage

Leçon A

- 1 Listen to the conversation between a customer and a hotel receptionist twice. Then put a check in the appropriate column to tell whether or not the hotel offers the amenities written.

		oui	non
1.	un centre de remise en forme		
2.	un service blanchisserie		
3.	un coffre-fort		
4.	une clé électronique		
5.	une connexion wifi		
6.	des chaînes câblées		
7.	un bain à remous		
8.	un ascenseur		

- 2 Listen to each sentence twice. Then decide if the customer wishes, desires or wants to get these amenities from a hotel.

	wish	desire	want
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			

Leçon B

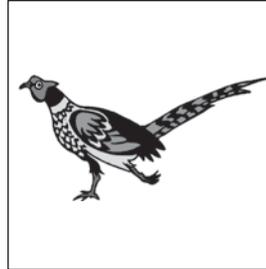
1 Listen to the conversation between Valérie and her mother twice. Then write the letter of the illustration that Valérie’s mom knows how to cook. _____



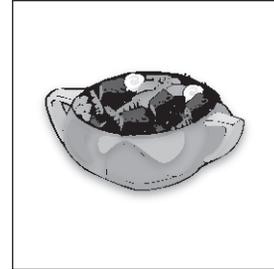
A



B



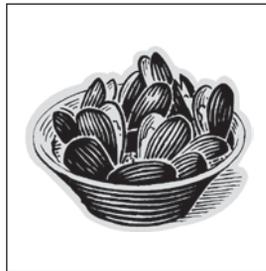
C



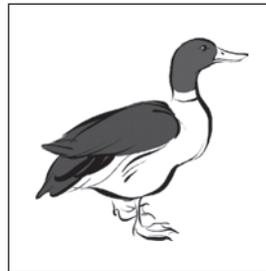
D



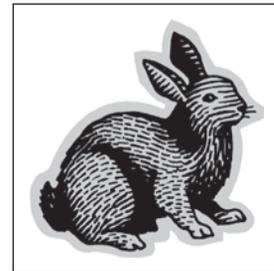
E



F



G



H

2 Listen to each dialogue twice. Then decide if the person expresses doubt (**incertain**) or certainty (**certain**) about being able to prepare the recipes.

	certain	incertain
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		

Leçon C

- 1** Listen to the phone conversation between Malik and Sandra. Then circle the letter of the most appropriate completion.
1. Malik demande à Sandra si elle veut aller ...
 - A. au resto.
 - B. au ciné.
 - C. au magasin.
 2. Sandra veut savoir quelles sont ...
 - A. les sorties de la semaine.
 - B. les nouveautés de la semaine.
 - C. les derniers films à l'affiche.
 3. Malik répond qu'il y a ...
 - A. une comédie française, un film d'action américain en version originale, un long métrage allemand.
 - B. une comédie, un long métrage et un film allemand avec des sous-titres.
 - C. une comédie allemande, un film d'action américain doublé, un long métrage français.
 4. Sandra n'est pas d'humeur pour ...
 - A. un nanar.
 - B. un film d'action.
 - C. un film sous-titré.
 5. Malik a vu une bande-annonce pour ...
 - A. la comédie.
 - B. le film d'action.
 - C. le long métrage.
 6. Le long métrage a ...
 - A. des vedettes connues et c'est une comédie.
 - B. un casting inconnu et c'est une comédie.
 - C. une distribution inconnue et c'est un drame.
 7. Malik n'est pas d'humeur pour ...
 - A. un nanar.
 - B. un film triste.
 - C. un film sous-titré.
 8. Sandra aimerait voir un dessin animé car ...
 - A. la bande-annonce est amusante.
 - B. il n'y a pas de sous-titre et c'est amusant.
 - C. c'est sympa.

Nom: _____ Date: _____

9. Malik a ...
A. déjà vu Madagascar et ne veut pas le revoir.
B. déjà vu Madagascar mais il veut bien le revoir car c'est un film amusant.
C. n'a pas vu Madagascar mais Cédric lui a dit que c'était un nanar.
10. Malik et Sandra se retrouvent ...
A. à 16h devant le Pathé.
B. à 15h devant l'UGC.
C. à 15h devant le Pathé.

2 Listen to each question twice. Then write the letter of the response that most logically answers it.

1. _____ A. La critique du New-York Times est la plus sympa.
2. _____ B. Nous allons voir un film d'horreur.
3. _____ C. Le dernier film que j'ai vu est "Batman."
4. _____ D. J'aime Audrey Tatou et aussi François Cluzet.
5. _____ E. Je préfère le long métrage franco-allemand.
6. _____ F. La sortie du nouveau Luc Besson.
7. _____ G. Je pense que George Lucas, Spielberg et bien sûr Luc Besson sont les meilleurs.
8. _____ H. J'adore la bande-annonce du nouveau film de Spielberg.

Synthèse

Listen to the phone conversation between the Carlton Hotel's receptionist and a potential client. Then circle the letter of the option that best answers each question.

1. Pourquoi le secrétaire appelle-t-il?
 - A. Pour faire une réservation au Carlton.
 - B. Pour avoir des précisions sur l'hôtel Carlton.
 - C. Pour faire une réservation au restaurant Carlton.
2. Pour qui le secrétaire appelle-t-il?
 - A. Pour un client acteur.
 - B. Pour un client vedette et son équipe.
 - C. Pour un client réalisateur et le casting de son film.
3. Qu'est-ce que le secrétaire exige pour son client?
 - A. Une expérience qu'ils ne vont jamais oublier.
 - B. Un service d'étage.
 - C. Un service blanchisserie.
4. Pourquoi le client veut-il rester dans un hôtel moderne?
 - A. Parce qu'il désire un bain à remous.
 - B. Parce qu'il n'aime pas les vieux châteaux.
 - C. Parce qu'il désire des prestations modernes.
5. Quelles prestations offre l'hôtel Carlton?
 - A. Il offre des clés électroniques, des coffres-forts, la connexion Wifi, les chaînes câblées, un centre d'affaires, un centre de remise en forme et un service blanchisserie.
 - B. Il offre un restaurant quatre étoiles et des chambres avec vue sur la mer.
 - C. Il offre des bains à remous et la climatisation dans chaque chambre.
6. En plus, le client exige quoi?
 - A. Il exige que l'hôtel ait un centre de remise en forme.
 - B. Il exige que l'hôtel ait des coffres-forts pour les affaires personnelles.
 - C. Il exige que l'hôtel ait un restaurant à quatre étoiles.
7. Quelles spécialités culinaires le restaurant offre-t-il?
 - A. Il offre du bœuf bourguignon, du cassoulet, du jambon persillé, et du canard à l'orange.
 - B. Il offre du saumon à la sauce hollandaise, du jambon persillé et d'autres viandes.
 - C. Il offre des escargots de Bourgogne, du lapin à la moutarde et des œufs brouillés.
8. Combien de chambres le secrétaire veut-il réserver pour son client?
 - A. Il veut réserver 15 chambres.
 - B. Il veut réserver 9 chambres.
 - C. Il veut réserver 20 chambres.