

III. COMPRÉHENSION ÉCRITE

TEXTE № 1

Lisez attentivement le texte.

— Lycée du matin égale bien-être

Il y a treize ans, le lycée catholique Le Mirail, à Bordeaux, décidait d'organiser les cours le matin et les activités choisies l'après-midi. Un nouveau rythme testé par 83 collèges et 41 lycées depuis la rentrée 2010.

Au lycée Le Mirail, les journées de cours n'excèdent pas les cinq heures et se déroulent de 8 heures à 14 heures avec une heure de pause déjeuner. En revanche, la semaine est étalée sur six jours, avec quatre heures le samedi matin. Et les après-midi sont libres, avec un large choix d'activités. Des ateliers culturels ou sportifs gratuits (hip-hop, photographie, musculation, théâtre, fitness...) sont proposés en dehors de l'école, avec des professionnels.

Deuxième possibilité : l'accompagnement personnalisé. Chaque semaine, des profs organisent des permanences auxquelles les élèves peuvent se rendre pour revenir sur un point du cours ou un exercice mal compris. Par ailleurs, les salles d'études, encadrées par des surveillants, sont ouvertes jusqu'à 17 heures. A la demande des parents ou du conseil de classe, ces études surveillées peuvent devenir obligatoires.

Les Dossiers de l'actualité, № 136, juin 2011

Répondez aux questions en cochant la bonne réponse.

46. Le lycée Le Mirail à Bordeaux a décidé de changer de rythme scolaire

- A) depuis la rentrée 2010.
- B) il y a plus de dix ans.
- C) tout récemment.

47. Pour le moment, c'est le seul établissement scolaire qui a tenté l'expérience.

- A) Vrai.
- B) Faux.
- C) On ne sait pas.

48. Les élèves du lycée Le Mirail sont occupés aussi le samedi.

- A) Vrai.
- B) Faux.
- C) On ne sait pas.

49. Les élèves ne doivent pas payer pour participer aux ateliers d'activités.

- A) Vrai.
- B) Faux.
- C) On ne sait pas.

50. La fréquentation des salles d'études est obligatoire pour les élèves en difficulté.

- A) Vrai.
- B) Faux.
- C) On ne sait pas.

МОДУЛ 3 (време за работа: 120 мин.)

III. COMPRÉHENSION ÉCRITE

TEXTE № 1

Lisez attentivement le texte.

■ Lycée du matin égale bien-être

Grâce à ce système, Nadia, en Terminale économique et sociale, a repris confiance en elle et est devenue une « bonne élève ». « L'an dernier, en début de scolarité, mes notes en français tournaient autour de 6, je suis alors allée à toutes les permanences du professeur et j'ai terminé le dernier trimestre avec 14 de moyenne », explique-t-elle. Ces permanences ne servent pas qu'aux élèves en difficulté. Certains, comme Romain, en seconde, y vont aussi avant des contrôles pour améliorer leur note. Ou encore préparer un concours. Pour eux, c'est une chance d'être dans un lycée du matin.

Un avis partagé par Marie-Dominique Ogier, prof d'italien. « Les rapports avec les élèves sont plus détendus ici que dans l'autre lycée, « classique », où je donne aussi des cours. » « C'est un établissement où l'humain prime. L'important c'est le désir d'apprendre et le bien-être de l'élève. Nous ne cherchons pas à figurer en tête du classement au bac. », ajoute William Urbain, prof d'anglais. L'an dernier, le taux de réussite était de 75 %, en dessous de la moyenne nationale (85,4 %). Malgré ces statistiques, les effectifs ont bondi de 300 à 680 élèves en 13 ans. L'instauration de ce rythme scolaire a été synonyme de renaissance pour Le Mirail.

Les Dossiers de l'actualité, № 136, juin 2011

Répondez aux questions ouvertes.

51. Est-ce que Nadia est contente du système d'organisation des cours proposé par le lycée Le Mirail ? Pourquoi ?
52. Quels sont les motifs de Romain pour profiter des permanences organisées par les professeurs ?
53. Qu'est-ce qui diffère le lycée du matin du lycée « classique » ?

TEXTE № 2

Lisez attentivement le texte.

■ Sur Internet les sites d'achats groupés font un boum

Les sites d'achats groupés de services proposent aux internautes d'une ville de bonnes affaires limitées dans le temps, avec des réductions allant de 50 à 90 %. Les clients achètent en ligne un bon échangeable chez le commerçant contre le service choisi. Esthéticiens, coiffeurs, spas... : ces services sont souvent destinés aux femmes. Elles se saisissent plus rapidement des bonnes affaires, et utilisent plus facilement Internet pour leurs achats. Elles représentent 70 % des membres, majoritairement âgées de 25 à 45 ans.

L'éclosion de ces sites a été favorisée par l'arrivée des réseaux sociaux, qui permettent une diffusion très rapide des offres. Elles doivent en effet atteindre un nombre minimum d'acheteurs pour être validées.

L'argument financier n'est pas le seul mis en avant par les sites. « Avant de signer avec un partenaire, nous les testons, pour ne proposer que le meilleur à nos membres. Nous sommes à mi-chemin entre un site de vente et un guide de bonnes adresses. », explique Lara Rouyres, cofondatrice du site Dealissime. « C'est un guide d'idées également et un outil de publicité très puissant », explique David Vanek. Les annonces sont vues par des dizaines de milliers d'internautes. Une grosse campagne de publicité, donc, et gratuite. Ou presque. « La mise en ligne ne coûte rien au partenaire, mais nous prenons une commission sur chaque bon vendu », précise David Vanek. Une commission qui peut atteindre 50 % du prix de vente !

Un tel succès peut-il durer ? Même si les commerçants vendent à perte, beaucoup sont prêts à tenter de nouveau l'expérience. « Nous avons aussi énormément de commerces qui viennent spontanément nous proposer un partenariat », explique Barbara Weisz. Le secteur continue en tout cas à attirer les investisseurs : Google et Facebook ont également lancé leur offensive sur ce terrain très avantageux.

Pour résister à ces mastodontes, les sites français développent leur réseau local et conquièrent les villes par dizaines : « À terme, nous souhaitons couvrir de 50 à 100 villes en France », annonce David Vanek. De Lille à Ajaccio, les bonnes affaires ne sont pas près de s'épuiser.

Les Dossiers de l'actualité, N° 136, juin 2011

Répondez aux questions ouvertes.

- 54. Quel est le profil des utilisateurs des sites d'achats groupés ?**
- 55. Qu'est-ce qui a favorisé l'apparition de ce nouveau type de sites ?**
- 56. Quelle est la condition à laquelle doit répondre une offre pour qu'elle soit validée ?**
- 57. Quel est l'intérêt pour les commerçants ?**
- 58. Combien coûte la mise en ligne d'une annonce sur un site d'achats groupés ?**
- 59. Ce modèle de commerce a-t-il de l'avenir ?**
- 60. Comment les sites français font-ils face à la concurrence dans le secteur ?**

IV. PRODUCTION ÉCRITE

Choisissez l'un des deux sujets proposés.

Le corps de votre texte doit contenir entre 160 et 170 mots.

- 1. Pensez-vous que l'argent gouverne le monde ?**
- 2. Les fêtes en famille, comment les organisez-vous ? Racontez-nous une fête inoubliable.**

ОТГОВОРИ

46. B) ; 47. Faux ; 48. Vrai ; 49. Vrai ; 50. On ne sait pas ;
51. Oui, Nadia est contente parce que grâce à ce système, elle est devenue plus sûre d'elle et elle a réussi à améliorer ses notes.
52. Bien qu'il ne soit pas un élève en difficulté, Romain a fréquenté les permanences organisées par les professeurs avant des contrôles pour obtenir de meilleurs résultats scolaires.
53. À la différence du lycée dit classique, dans le lycée du matin les rapports entre les enseignants et les élèves sont moins tendus et plus amicaux. L'essentiel est de stimuler le désir d'apprendre de l'élève et de créer une atmosphère conviviale. Les professeurs n'ont pas l'ambition d'occuper à tout prix la tête du classement des résultats au bac.

TEXTE № 2

Sur Internet les sites d'achats groupés font un boum

54. Les utilisateurs des sites d'achats groupés sont le plus souvent des femmes. La plupart d'elles ont entre 25 et 45 ans et représentent 70 % des membres des sites. Elles repèrent plus vite les bonnes affaires et se montrent plus souples dans l'utilisation d'Internet pour leurs achats.
55. L'avènement des réseaux sociaux qui permettent de diffuser plus rapidement les offres d'achats, a favorisé l'apparition de ce nouveau type de sites.
56. Un nombre minimum de clients est exigé pour qu'une offre soit validée.
57. Pour les commerçants, les sites d'achats groupés représentent une grosse campagne publicitaire, parce que de cette façon leurs annonces peuvent parvenir à des dizaines de milliers d'internautes.
58. La mise en ligne d'une annonce sur un site d'achats groupés est gratuite pour les commerçants. Par contre, ils payent aux partenaires du site une commission sur chaque bon vendu qui peut aller à 50 % du prix de vente.
59. Ce modèle de commerce est très prometteur et il attire de plus en plus de partenaires et d'investisseurs. Google et Facebook, eux aussi, essayent de lancer leurs propres sites d'achats groupés.
60. Pour faire face à la concurrence dans le secteur, les sites français développent leur réseau local qui va couvrir des dizaines de villes sur tout le territoire de la France.