

1. Jestli se nevrátí v sedm hodin, zavoláme policii.
2. Zůstaneme doma, jestli bude pršet.
3. Jestli mě opustíš, budu nešťastná.
4. Kam půjdeš, jestli bude hotel obsazený?
5. Jestli nebude sněžit, pojeděš autem?

Daniel profite de son séjour à Paris non seulement pour étudier, mais aussi pour visiter systématiquement la ville.

Aujourd'hui, après avoir visité l'église de la Madeleine et la place Vendôme, il s'est un peu perdu dans les rues.

Il décide de demander son chemin à un agent:

Daniel: Pardon Monsieur, pour aller au musée Carnavalet, s'il vous plaît?

L'agent de police: Oh, c'est assez loin, Monsieur. Vous ne voulez pas prendre le bus?

Daniel: Non, Monsieur, je préfère aller à pied.

L'agent de police: Alors, il faut que vous redescendiez la rue du Louvre. Vous irez tout droit jusqu'au deuxième carrefour.

La, vous tournerez à gauche et vous suivrez la rue de Rivoli jusqu'à la place de l'Hôtel de Ville. Après avoir traversé cette place-là, vous suivrez toujours la rue de Rivoli jusqu'à l'église Saint-Paul.

Daniel: Ah, oui, je vois. Je connais cette église.

L'agent de police: Alors, de là-bas, c'est très simple. Devant l'église Saint-Paul, vous tournerez à gauche et vous prendrez la rue de Sévigné. Vous continuerez tout droit et après avoir traversé la rue des Francs Bourgeois, vous verrez le musée Carnavalet sur votre gauche.

Daniel: C'est tout de même un peu compliqué. Excusez-moi, je dois donc prendre cette rue en face de moi?

L'agent de police: Non, Monsieur, cette rue va vers la place de la République. Vous voyez la pâtisserie, là-bas, juste à l'angle? C'est la rue du Louvre. Vous la suivrez jusqu'au Louvre et là, vous tomberez sur la rue de Rivoli. Comme ça, vous ne risquez pas de vous tromper.

Daniel: Merci, Monsieur, vous êtes très aimable.

Leçon 26 Allez tout droit



EXERCICE 3

11 points

Vous avez 1 minute pour lire les questions ci-dessous. Puis vous entendrez une 1^{ère} fois un document sonore. Ensuite, vous aurez 3 minutes pour répondre aux questions. Vous écouterez une 2^{ème} fois l'enregistrement. Après la seconde écoute, vous aurez encore 2 minutes pour compléter vos réponses.

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

Lisez les questions, écoutez le document puis répondez.



1 point

1 Cette émission vise à...

- A informer les commerçants.
- B critiquer les achats en ligne.
- C conseiller les consommateurs.

2 Thierry Sagnier constate qu'Internet permet au consommateur...

1 point

- A de devenir lui-même vendeur.
- B d'acheter sans perdre de temps.
- C de bénéficier de services gratuits.

3 Que pense Thierry Sagnier des commerçants qui vendent à moitié prix ?

1 point

- A Ils donnent une mauvaise image de la qualité des produits.
- B Ils mettent des prix trop élevés à l'origine.
- C Ils préfèrent vendre sans bénéfices que ne pas vendre.

4 Pourquoi, selon Thierry Sagnier, certains articles sont-ils vendus chers ?

2 points

.....

5 Thierry Sagnier donne un exemple de produit financé par la publicité. Lequel ?

1 point

- A Les concerts publics.
- B Les films sur Internet.
- C Les journaux gratuits.

6 Que font certains restaurants pour attirer les clients ?

2 points

.....

7 Selon Thierry Sagnier, pourquoi les supermarchés offrent-ils des produits gratuits à leurs clients ?

2 points

.....

8 Que pense Thierry Sagnier des offres gratuites des supermarchés ?

1 point

- A Il faut en profiter.
- B Il faut être prudent.
- C Il faut s'assurer de la qualité du produit.

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.