JiBe_31_3_eleve

31.3

Odpovídejte záporně.

266/9, 10

Ex.: *Tu as rencontré quelqu´un?*
Non, je n´ai rencontré personne.

1. Papa a oublié quelque chose?
2. Aidez-vous souvent votre femme?
3. Est-ce que ta cousine a invité quelqu´un pour son mariage?
4. Mettez-vous souvent cette cravate?
5. Est-ce que Gérard t´a apporté quelque chose?
6. Cherchez-vous souvent vos affaires?
7. Tu as mangé quelque chose?
8. Prenez-vous souvent votre dîner au restaurant?
9. Est-ce que Marie-France t´a prêté quelque chose?
10. Perdez-vous souvent vos lunettes?
11. Tu as oublié quelqu'un?
12. Tu as accepte quelque chose?
13. Tu as trouvé quelqu´un?

31.3

Odpovězte, že tam ještě nebyli.

266/9, 10

Ex.: *Tu connais Paris?*
Non, je ne connais pas Paris, je n´y suis pas encore allé.

1. Est-ce que Jacques connaît le Louvre?
2. Est-ce que Sylvie connaît Grenoble?
3. Est-ce que vos amis connaissent l'Italie?
4. Tu connais Marseille?
5. Vous connaissez la France?
6. Est-ce que votre frère connaît l´Espagne?
7. Vous connaissez le château de Versailles?

31.3

Řekněte, že tomu tak není

266/11

Ex.: *Tu as rendu le livre à la bibliothèque.?*
Non, je ne l´ai pas rendu, je l´ai prêté à Jean.

1. Est-ce que Jean a ennuyé papa? (être très gentil)
2. Tu as voulu téléphoner à Sylvie? (vouloir écrire)
3. Est-ce que Pierre a trouvé son pull? (ne pas chercher)
4. Ton frère a perdu son billet? (oublier à la maison)
5. Est-ce qu´elle a apporté mon sac? (perdre)

31.3

Postavení některých příslovcí

Některá příslovce se kladou mezi pomocné sloveso a příčestí minulé.

Nous l´avons	toujours	demandé à Paul.	(Vždy jsme se na to ptali Pavla.)
J´y suis	souvent	allé.	(Často jsem tam chodil (šel).)
Vous avez	beaucoup	travaillé.	(Hodně jste pracovali.)
Ils sont	déjà	arrivés.	(Už přišli.)
Il n´a pas	encore	téléphoné.	(Ještě netelefonoval.)
Il l´a	bien	expliqué.	(Dobře to vysvětlil.)
Nous avons	assez	attendu.	(Dost jsme se načekali.)

31.3

Do vět vkládejte následující výrazy:
Assez, bien, déjà, encore, souvent, toujours

266/7

Ex.: *Il m´a attendu.*
Il m´a souvent attendu.

1. Il l´a dit.
2. Nous l´avons attendu.
3. Mon ami est venu.
4. Nous avons joué au football.
5. Vous avez mangé.
6. Pierre est revenu.
7. Mon mari a essayé de le faire.
8. Nous avons perdu.

31.3

Rév.

Zájmena v rozkazovacím způsobu

268/12

Řekněte jim, co mají udělat:

Ex.: Ne le dites pas à Monique, dites-le à Paul.

1. Ne nous répondez pas tout de suite, ……. dans une semaine.
2. Ne le range pas maintenant, ……. demain.
3. Ne m´explique pas le français, ……. la physique.
4. Ne te promène pas ici, ……. dans le parc.
5. Ne vous arrêtez pas ici, ……. devant l´école.
6. Ne la laissez pas ici, ……. à la clinique.

31.3

EXERCICE 3

11 points

Vous avez 1 minute pour lire les questions ci-dessous. Puis vous entendrez une 1ère fois un document sonore. Ensuite, vous aurez 3 minutes pour répondre aux questions. Vous écouterez une 2ème 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.

❶ Cette émission vise à… *1 point*

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

❷ 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.

❸ 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.

❹ Pourquoi, selon Thierry Sagnier, certains articles sont-ils vendus chers ? *2 points*

.....

❺ 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.

❻ Que font certains restaurants pour attirer les clients ? *2 points*

.....

❼ Selon Thierry Sagnier, pourquoi les supermarchés offrent-ils des produits gratuits à leurs clients ? *2 points*

.....

❽ 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.

Exercice 3

Vous avez 1 minute pour lire les questions ci-dessous. Puis vous entendrez une première fois un document sonore. Ensuite, vous aurez 3 minutes pour répondre aux questions. Vous écouterez une deuxième fois l'enregistrement. Après la seconde écoute, vous aurez encore 2 minutes pour compléter vos réponses. Pour répondre aux questions, cochez la bonne réponse ou écrivez l'information demandée. Lisez les questions, écoutez le document puis répondez.

[pause d'1 minute]

Première écoute

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 connait 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.