



Junta de
Castilla y León
Consejería de Educación

**PRUEBAS LIBRES PARA LA OBTENCIÓN DIRECTA DEL TÍTULO DE GRADUADO EN EDUCACIÓN
SECUNDARIA OBLIGATORIA POR LAS PERSONAS MAYORES DE 18 AÑOS
(Convocatoria junio 2012).**

APELLIDOS _____

NOMBRE _____ **DNI/NIE/Pasaporte** _____

FIRMA

**CALIFICACIÓN GLOBAL
(A rellenar por el tribunal)**

ÁMBITO DE COMUNICACIÓN Lengua extranjera: Francés

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN:

1. La suma total de la puntuación de esta prueba es de 10 puntos. En el enunciado de cada pregunta se expresa su puntuación total. Si cada pregunta consta de varios ítems, la puntuación de cada uno figura al lado.
2. En la redacción se valorará positivamente la fluidez de vocabulario, la correcta construcción de las frases, la coherencia y la cohesión.
3. Las preguntas de libre respuesta deberán ser contestadas con oraciones completas y se valorará positivamente cualquier respuesta con sentido y que tenga valor comunicativo.
4. La calificación del ámbito de Comunicación será global, en una escala de 1 a 10. Para considerar apto a un aspirante en este ámbito deberá obtener un 5 en la nota global que se calculará ponderando el 60% la nota de *Lengua castellana y literatura* y el 40% la nota de *Lengua extranjera*. No obstante, deberá alcanzarse una nota equivalente a un 4 como mínimo en cada parte de la prueba para que se pueda hacer la nota media.

INSTRUCCIONES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

Durante la realización de la prueba tenga sobre la mesa su DNI/NIE o Pasaporte.

Solo se admiten pruebas escritas con **bolígrafo** azul o negro.

No se permite el uso de diccionarios.

Les boutiques à la mode Facebook

Cinquante-cinq millions de clients potentiels? Facebook constitue un réservoir commercial immense pour les entreprises (empresas) qui se lancent de plus en plus dans la «F-boutique», surtout pour attirer (atraer) les jeunes.

Le phénomène est récent mais il a déjà beaucoup d'adeptes. Beaucoup de grandes marques ont adopté la «F-boutique» pour lancer de nouveaux produits. Le principe est simple: mettre son catalogue en ligne, sur le réseau (red) social. L'objectif est surtout d'intéresser les jeunes et l'avantage (ventaja) est que ce marketing ne coûte presque rien.

Un bon exemple, la publicité que la marque Lacoste a lancé, à l'occasion des fêtes de Noël, sur le site du magazine «Elle». Cette firme a présenté ainsi, sur Facebook, une sélection d'une quarantaine d'articles adressée à une clientèle composée à 80 % de jeunes de 15 à 25 ans. Cela lui a coûté très peu et lui a procuré des ventes considérables.

Ce sont ces avantages qui ont encouragé (animado) beaucoup d'autres marques françaises, comme Naf-Naf, Kiabi ou le magasin «La Redoute», à se jeter à l'eau.

Pour le paiement, c'est aussi assez simple. Ou bien on paie l'achat sur une «F-boutique» avec une carte bancaire (compte Paypal); ou bien, sur certaines boutiques, l'acheteur est redirigé sur le site du vendeur pour finaliser la transaction.

(Adapté d'un texte écrit par Marie Varnieu, paru dans <www.lepeti'journal.com>vendredi 24 février, 2012)

1. Après la lecture du texte, dites si c'est vrai ou faux et justifiez votre réponse par le contenu du texte. (1,6 p. / 0,4)

- a. Faire de la publicité d'une marque sur Facebook est très compliqué.
- b. La marque Lacoste a présenté, sur le réseau social, seulement quarante produits pour les ventes de Noël.
- c. Des marques françaises ont ignoré l'exemple de Lacoste.
- d. Il y a une seule façon de payer un achat réalisé sur une «F-boutique».

2. Trouver dans le texte des mots ou des expressions correspondant à ces notions: (1 p. / 0,2)

- a. Très grand, énorme:
- b. Se décider, prendre enfin l'initiative:
- c. Ensemble de clients d'une même firme ou d'une même marque:
- d. Personnes de moins de 25 ans:
- e. Personne qui achète:

3. Répondre en français, avec des phrases complètes aux questions suivantes.

(1,6 p. / 0,4)

- a. Est-ce que les boutiques à la mode Facebook existent depuis (*desde hace*) longtemps?
- b. Comment les entreprises ou les grandes marques se font de la publicité en ligne?
- c. À qui est adressée (*dirigida*), principalement, cette publicité?
- d. Quel moment de l'année a choisi Lacoste pour initier la publicité de sa marque sur Facebook?

4. Mettre au présent de l'indicatif les verbes entre parenthèses.

(0,8 p. / 0,2)

- a. Cette marque (lancer) un nouveau produit tous les mois.
- b. Vous (consulter) le catalogue Lacoste sur Facebook.
- c. Les jeunes (transmettre) leurs préférences sur le réseau social.
- d. Tu (préférer) regarder les vitrines et acheter dans les magasins.

5. Mettre l'article défini ou l'adjectif démonstratif convenables

(1p. / 0,2)

- a. vendeurs aiment uniforme d'été.
- b. Tu as trouvé page très intéressante mais tu préfères regarder vitrines avant d'acheter.
- c. Tu peux consulter catalogue de Redoute sur Facebook.
- d. produits français sont moins cher sur F-boutique.
- e. Ne mets pas robe! couleur ne te va pas!

6. Compléter avec la préposition et la saison de l'année ou un mois convenables pour les phrases données.

(1 p. / 0,25)

- a., je mets un anorak.
- b., beaucoup de monde achète un maillot de bain.
- c., il adore mettre des sandales.
- d., on commence à mettre une veste ou un imperméable.

7. Compléter les phrases suivantes avec les participes donnés (attention! Il y a un participe en trop) et faites l'accord, sin nécessaire: *coûté / payé / offert / essayé / entré / tombé* (0,5 p. / 0,1)

- a. Mes amis m'ontun parfum français.
- b. Ils ont au moins 4 modèles de blousons.
- c. Vous êtes dans ce magasin pour voir les soldes.
- d. Tu as trop cher cette voiture d'occasion.
- e. Elle est parce qu'elle n'a pas vu la marche (*escalón*).

8. Trouver une question convenable pour les réponses données. (1 p. / 0,25)

- a.? Non, je ne connais pas la «F-boutique».
- b.? Ce magasin s'appelle La Redoute.
- c.? J'ai payé avec ma carte.
- d.? J'achète mes vêtements dans les magasins.

9. Composition. Quel genre de consommateur vous êtes? Parlez de vos habitudes (*costumbres*). (Quels produits vous aimez acheter, comment vous faites: vous regardez les vitrines, vous consultez les pages web, vous vous décidez vite, vous adorez aller dans les magasins, vous préférez acheter sur catalogue...) (1,5 p.)

