

**NIVEAU C (C1&C2)** sur l'échelle proposée par le Conseil de l'Europe  
**ÉPREUVE 1** compréhension de l'écrit et maîtrise du système de la langue

**SESSION**  
**mai 2014**

### ACTIVITÉ 1

**Faites correspondre à chaque texte un intertitre. Attention, il y a un intertitre en trop.**

Pour chaque item, cochez la case correspondant à votre choix sur la feuille de réponses.

#### TEXTES

1a.	Ceux qui ont su trouver un appartement sympa ou un emploi de rêve l'ont souvent eu par l'intermédiaire d'un ami, parce que, grâce à un caractère affable et optimiste, ils s'attirent la sympathie des gens. Ils ont ainsi un nombre de connaissances bien supérieur à la moyenne, ce qui augmente considérablement leur chance de trouver de bonnes occasions.
2a.	On peut constater combien les chanceux sont des individus pugnaces, qui tentent toujours, même si les probabilités de réussite sont très minces. Au cri de « Après tout, qu'est-ce que je risque ? », persévérez dans la réalisation de vos projets, et prenez chaque coup du sort pour un défi à relever.
3a.	Les chanceux ont la capacité de ne pas se focaliser sur les micro-désagréments du quotidien. Dans l'idéal, il serait bien que ce comportement devienne le vôtre. Réfléchissez à la manière dont cet événement aurait pu être encore plus pénible. C'est ainsi que vous parviendrez à rendre à ces tracasseries leur juste valeur.
4a.	Les chanceux mettent tout en œuvre pour parvenir à leurs fins. Si vous êtes à la recherche d'une maison pour vos vacances, il faut s'intéresser aux petites annonces, appelez les agences, faites marcher vos relations... Ne laissez pas passer la moindre occasion sous prétexte que c'est trop beau pour vous !
5a.	Les malchanceux partent souvent battus d'avance. Au contraire, les chanceux pensent toujours que ça va marcher pour eux. Cessez de vous considérer comme malchanceux et pratiquez l'autopersuasion : c'est en vous répétant que vous avez autant de chance que n'importe qui que vous parviendrez à vous forger une solide confiance en vous, clé de la bonne fortune.

www.topsante.com

#### INTERTITRES

<b>A.</b>	Être à l'affût de tout	<b>D.</b>	Oser aller de l'avant
<b>B.</b>	Se créer un bon réseau relationnel	<b>E.</b>	Dire oui aux changements
<b>C.</b>	Relativiser nos contrariétés	<b>F.</b>	Faire preuve de foi en soi

### ACTIVITÉ 2

**Rétablissez l'ordre initial en mettant une croix en regard de chaque item : l'ordre des lettres représente l'ordre des lignes.**

Pour chaque item, cochez la case correspondant à votre choix sur la feuille de réponses.

Le plus grand volcan du monde a été découvert			A	B	C	D	E	F
	Le Massif Tamu est le plus grand volcan sur la planète Terre, selon un article de la revue britannique <i>Nature</i> . Il s'agit	x						
6a.	d'autres planètes du système solaire ont des cousins sur Terre. Mais la variété terrestre							
7a.	d'une "brique élémentaire d'un vaste plateau océanique, issu d'un seul et unique jet" de roches en fusion. Un jet qui n'aurait duré "que" quelques millions d'années, au tout début							
8a.	d'un volcan sous-marin, situé à 1.500 km des côtes est du Japon, au cœur							
9a.	du crétacé. Le Massif Tamu démontre que les énormes volcans qu'on trouve sur							
10a.	d'une chaîne de montagnes sous-marine, Shatsky Rise, à une profondeur de 3,5 km sous le niveau de la mer. Il est heureusement une bête endormie, selon W. Sager, océanographe. Il proviendrait							
	de tels volcans est mal comprise, car ces monstres ont trouvé un bon endroit où se cacher : sous la mer.							x

www.directmatin.fr

#### ATTENTION

- Essayer de répondre à toutes les questions.
- Reporter les réponses sur la feuille de réponses « 1 ».
- Ne donner qu'une seule réponse à chaque question.
- Durée de l'épreuve : **120 minutes**.

## ACTIVITÉ 3

Lisez le texte ci-dessous.

Le Monde Télérama Le Monde diplomatique Le Huffington Post Courrier international La Vie au Jardin Services Le Monde S'abonner au Monde à partir de 1 €

Le Monde.fr Rechercher dans nos articles Suivez-nous f t+ Recevez nos newsletters Emploi Inscrivez-vous Connexion

Ces « presque psys »  
qui nous confessent

par Laure Belot

Comment êtes-vous chez le coiffeur ?  
Taiseux... ou prolix ? Face au miroir,  
nous sommes, paraît-il, assez prévisibles.

« Environ six personnes sur dix vont écouter les conseils. Les autres ont surtout besoin qu'on les écoute », remarque Anthony Galifot, coiffeur et auteur d'*Autour du fauteuil* (L'Atalante, 2012). Un monologue cheveux mouillés qui peut démarrer par un classique : « Vous ne trouvez pas que j'ai pris un peu de poids ? » Ou, plus direct : « Ah, non, pas de frange, je vais ressembler à ma mère ! »

Sans que personne recense le phénomène, des lieux de confession intimes se sont multipliés depuis un demi-siècle. Fini les lavoirs, les confessionnaires... Voici les salons de coiffure, de beauté, les librairies, les antiquaires, les encadreurs... Et bien sûr les cafés.

L'essor prodigieux de la vie numérique depuis dix ans (30 millions de Français appartiennent à un réseau social et 16 millions s'épanchent sur des forums, selon Médiamétrie) ne change rien : dans la vie réelle, des centaines de milliers de prestataires de services marchands se retrouvent quotidiennement à gérer mots et maux de leurs clients.

Problème avec son ado, conjoint aux sentiments amoureux volages, maladie... Ces monologues peuvent durer de quelques minutes à... plus d'une heure. « Depuis un an, les clientes nous parlent de plus en plus du travail. Peur du licenciement, stress dû à la multiplication des petits boulots », note Johanna Cohen, esthéticienne parisienne qui estime que la moitié de sa clientèle se confie en séance. « Dans ces lieux d'écoute, les gens se mettent entre les mains des autres, physiquement et psychologiquement », poursuit Soledad Ottoné, longtemps libraire à Santiago du Chili. « Pour les gens, il semble important d'avoir quelqu'un qui les écoute et qui ne soit pas de la famille », remarque Alexandre, libraire également.

Un calcul approximatif permet de mesurer l'ampleur de cette parole intime qui jaillit un peu partout. Si les 160 000 coiffeurs recensés par la fédération nationale accueillent chacun dix personnes par jour et que quatre sur dix s'épanchent, cela donne plus de 600 000 confessions quotidiennes dans les salons hexagonaux.

Le même calcul, fondé sur les chiffres de la Confédération nationale artisanale des instituts de beauté, permet d'ajouter 200 000 confidences. Selon ces confesseurs d'un nouveau type, ce lâcher-prise suit même des rituels. « C'est pendant la coupe que les personnes se livrent, au moment où notre bouche est proche de l'oreille », note Alain, coiffeur parisien.

Dans les salons d'esthétique, « c'est pendant les épilations, et non les massages, remarque M<sup>me</sup> Cohen, quand la personne passe sur le ventre et ne [les] regarde plus ». Au comptoir, en revanche, les épanchements jaillissent « après 23 heures, quand une personne ne peut pas dormir car elle n'est pas fatiguée ou... trop fatiguée », explique Arthur, barman, qui reconnaît que son DEA en sociologie l'aide à maintenir une certaine distance.

Car les confessions peuvent être insolites. « Un jour, un homme s'est assis au comptoir et m'a dit, en guise de bonjour : *Mon père est mort* », poursuit-il. « L'été dernier, devant un tableau, une femme a lâché : *C'est le bleu de ma mère*, et s'est effondrée en pleurs », raconte Françoise Livinec, marchande de tableaux. Au fil des années, ces confesseurs laïques mettent même au jour des nœuds personnels. « Certains ne savent jamais quelle coupe de cheveux choisir et se révèlent tout autant indécis dans leurs choix de vie. D'autres ne s'aiment pas et n'arrivent jamais à accepter leur image, quelle que soit la coupe réalisée », note Gontran Sarret, l'ancien coiffeur de l'Hôtel Royal Monceau, qui officie désormais à domicile.

« J'ai fait remarquer à un client que, dans tous les tableaux qu'il m'apportait, la chair des êtres représentés était cachée », explique l'encadreur Christian Deleruyelle. « Mon interlocuteur, submergé par l'émotion, a alors soufflé : *J'ai été un enfant battu*. Je me suis alors dit que j'étais allé trop loin. »

Mais que font les vrais psys ? La multiplication de ces révélations intimes dans des lieux marchands « est le symptôme d'une société en mal d'humain. Dès sa naissance, le bébé a besoin de lait et de l'autre.

L'homme s'adapte de façon pragmatique et trouve de nouveaux lieux d'échange », estime la psychanalyste Monique Dechaud. Auteure de *Cet autre divan* (Le Fil rouge, PUF, 2011), elle admet que le « tout-psy » des années 1990 et les écoles dogmatiques « ont pu faire du mal à la profession ».

Témoin au quotidien de ces moments intimes dans sa galerie d'art parisienne, Françoise Livinec, ancienne psychologue en hôpital psychiatrique, vient de créer « un lieu de parole, musée poétique où tout est à vendre » (Ecoledesfilles.org) à Huelgoat. « En pleine époque numérique, mes amis m'ont dit que j'étais déraisonnable mais, aujourd'hui, où y a-t-il encore de la place pour l'humain ? », demande-t-elle. Pour capter les émotions, les visiteurs, selon leur gré, peuvent se confier à une caméra, les vidéos sont mises en ligne sur YouTube. Le cloud comme nouveau lieu dépositaire de confessions... numériques.

**3.1 Lisez le texte qui précède et choisissez la bonne réponse.**

Pour chaque item, cochez la case correspondant à votre choix sur la feuille de réponses.

11a. La personne qui a rédigé l'article

- A. ne fait aucune distinction par rapport au sexe des personnes qui se font confesser.      B. soutient que les hommes se font confesser plus que les femmes.      C. soutient que les femmes se font confesser plus que les hommes.

12a. La personne qui a rédigé l'article

- A. est pour la consultation chez les « presque psys ».      B. est contre la consultation chez les « presque psys ».      C. est neutre par rapport à la consultation chez les « presque psys ».

**3.2 Après avoir lu l'article « Ces “presque psys” qui nous confessent », choisissez pour chaque item la proposition qui vous paraît correcte.**

Pour chaque item, cochez la case correspondant à votre choix sur la feuille de réponses.

13a.

- A. Les clients des salons de coiffure deviennent de plus en plus bizarres.  
B. Les salons de coiffure ont récemment augmenté.  
C. La relation entre les coiffeurs et les clients marche dans les deux sens.

14a.

- A. Les moyens de communication sociale incitent les gens à se confesser à des professionnels.  
B. Le large déploiement des moyens de communication sociale entraîne des difficultés dans les relations humaines.  
C. Malgré le large déploiement des moyens de communication sociale, certains professionnels se voient confier les tourments des gens.

15a.

- A. La majorité des clients n'ont pas envie de se faire confesser quand ils sont fatigués.  
B. Les clients ont besoin de certaines conditions pour se faire confesser.  
C. Les professionnels préfèrent confesser certaines personnes.

16a.

- A. À cause des vécus négatifs, les clients deviennent souvent exigeants envers leurs confesseurs.  
B. Les clients refusent de partager avec leurs confesseurs certaines expériences.  
C. Quelquefois les professionnels comprennent qu'ils dépassent les limites.

17a.

- A. Les psychologues croient que les confessions aux « presque psys » sont signes du temps.  
B. Parmi les psychologues, il y en a des bons et des mauvais.  
C. Selon les psychologues, les « presque psys » sont un mal nécessaire.

18a.

- A. La technologie contemporaine est devenue une alliée pour Françoise Livinec.  
B. Françoise Livinec est une professionnelle assez autoritaire.  
C. Françoise Livinec aime donner des conseils à ses clients.

**3.3 Faites correspondre les explications ci-dessous aux mots soulignés dans le texte. Attention, il y a une explication en trop.**

Pour chaque item, cochez la case correspondant à votre choix sur la feuille de réponses.

**MOTS**

19a.	prolix
20a.	prodigieux
21a.	volage
22a.	insolite
23a.	indécis
24a.	pragmatique
25a.	déraisonnable

**EXPLICATIONS**

A.	stupéfiant
B.	pratique
C.	bizarre
D.	aimable
E.	bavard
F.	hésitant
G.	irrationnel
H.	frivole

**ACTIVITÉ 4****Lisez l'article ci-dessous.**← EMOOCs 2014 : la première  
conférence européenne sur les MOOC

Venez monter votre MOOC ! →

Un blog  
**EducPros.fr**

3 MARS 2014 · 9 H 35 MIN

↓ Jump to Comments

- Tous les blogs Educpros
- Charte du blog
-  Flux RSS du blog

## Les MOOC ou l'illusion de la démocratisation ?

Les *Massive Open Online Courses* (MOOC), ces cours en ligne interactifs, gratuits, et ouverts à tous, défraient la chronique depuis quelques mois. Certains MOOC réunissent jusqu'à plusieurs centaines de milliers de participants. La portée de ces cours, le prestige des établissements qui en sont à l'origine, l'engouement engendré par la gratuité des formations, tout laisse à penser que nous assistons à une véritable révolution de l'enseignement supérieur. Que signifie ce goût subit pour la diffusion gratuite du savoir ? Est-on en train d'assister à la fin de notre élitisme républicain, à un début de démocratisation de l'éducation ?

Nos établissements de prestige, pourtant réputés pour leur élitisme séculaire, auraient-ils pris conscience de la noblesse de leur mission de service public et décidé de sortir de la logique malthusienne qui a été la leur jusqu'à présent ? On est en droit d'en douter. Une fois la mode passée, l'effet d'annonce consommé, les budgets alloués dépensés, j'ai bien peur que nombreux sont ceux qui sonneront la retraite aussi vite qu'ils se sont lancés dans la bataille. Quant à ceux qui auraient pris goût à l'enseignement gratuit sur internet, ils se heurteront à un obstacle de taille, le modèle économique.

Mettre au point un MOOC nécessite des centaines d'heures de travail, une équipe complète d'enseignants, d'assistants et de techniciens. Or jusqu'à présent, les sources de revenus comme la vente de certificats authentifiés n'ont pas rapporté grand-chose. Aux dernières nouvelles, aucun établissement n'est rentré dans ses frais. En l'absence de modèle économique viable, le mouvement s'essouffera ou restera à la marge de nos systèmes éducatifs. De nouveaux modèles sont donc à l'étude, et des maisons d'édition de MOOC comme *Udacity* réclament désormais des sommes rondellettes pour pouvoir suivre certains cours, et ce dès la première vidéo. Bref, la gratuité n'a qu'un temps, et le changement de modèle semble désormais amorcé aux États-Unis, alors que nous découvrons à peine le concept en France. Il est peu probable que l'on assiste à une disparition totale des cours gratuits sur le court terme. En revanche, il est évident que la mise en place de nouvelles stratégies de monétisation finira par tempérer l'enthousiasme engendré par la première vague de MOOC. Non pas que la démarche soit totalement dénuée de philanthropie, mais tout travail mérite salaire, et même les plus idéalistes des enseignants sont soumis aux basses réalités matérielles.

La stabilisation des modèles économiques ne sonne pas pour autant le glas de la démocratisation de l'accès aux formations d'excellence. C'est une étape nécessaire dans la maturation du processus. Les MOOC s'adressent potentiellement à des dizaines de milliers d'utilisateurs. Par ailleurs, le coût de la réédition du cours diminue rapidement avec le temps, les modules de cours pouvant être réutilisés tels quels d'une

édition sur l'autre. En jouant sur les économies d'échelle permises par le numérique et sur la chute des coûts de production, un MOOC pourrait demeurer rentable pour ses organisateurs en ne généralant que quelques euros par participant. Même payants, ils pourront rester plus abordables que les formations en ligne proposées par les établissements de formation traditionnels ou par des sites comme *Udemy* ou *Getsmarter*. L'idée d'un enseignement de qualité à la portée de toutes les bourses – à défaut d'être gratuit – n'est donc pas totalement irréaliste.

Cependant, l'obstacle n'est pas uniquement d'ordre financier, mais également d'ordre culturel. Alors même que les MOOC sont encore gratuits, les participants sont en général issus de populations relativement aisées. La majorité des participants ont un diplôme de niveau bac+5 dans la poche, qu'ils viennent de France ou d'Afrique francophone, et ce cas de figure est loin d'être anecdotique. À défaut d'être payants, les MOOC demandent un certain nombre de pré-requis : être engagé dans une démarche d'auto-formation, disposer de temps, de discipline et d'autonomie ; autant de critères qui sélectionnent naturellement une certaine audience. De là à dire qu'ils ne sont utiles qu'à ceux qui n'en n'ont pas besoin, il n'y a qu'un pas. Mais qui a dit qu'Internet œuvrait pour l'égalité des chances ?

La question des opportunités de carrières offertes par les MOOC revient de manière récurrente. De plus en plus de CV les prennent en considération, et il est même possible d'afficher les certificats obtenus sur *Coursera* directement sur son profil *LinkedIn*. Par ailleurs, des entreprises d'envergure comme *Google* ou *Facebook* envisagent de s'en servir comme canaux de recrutement. Internet, l'ascenseur social du vingt-et-unième siècle ? L'idée est séduisante, mais reste encore loin d'être une réalité de terrain. Néanmoins, si cette dynamique se poursuit, le sacro-saint culte du diplôme devrait en prendre un coup. Il n'en faudra pas moins un profond changement de mentalité pour que soient davantage reconnues en France les compétences acquises en ligne.

Ces considérations n'ont pas vocation à dénigrer le potentiel des MOOC, mais à identifier les principaux obstacles qu'il reste à lever. Pour démocratiser l'accès à la formation, tout le monde doit jouer le jeu. Les établissements d'enseignement supérieur doivent cesser de considérer les MOOC uniquement comme des outils de communication, mais les voir également comme des outils de formation. Leur prix doit rester abordable, même si un modèle économique finit par se mettre en place. Enfin, les employeurs doivent prendre davantage en compte les compétences acquises en ligne. Bref, il reste du chemin à parcourir. La démocratisation de l'éducation via Internet est possible, mais pour la voir, il faut y croire.

**4.1 Après avoir lu l'article qui précède, choisissez la bonne réponse.**

Pour chaque item, cochez la case correspondant à votre choix sur la feuille de réponses.

**26a.** L'article traite

- A. des initiatives entamées par différentes instances pour la mise en place des MOOC.
- B. des questionnements qui découlent de l'usage des MOOC.
- C. des dangers encourus pour l'économie par la mise en place des MOOC.

**27a.** L'auteur de l'article est plutôt

- A. réticent envers la contribution des MOOC à une véritable diffusion du savoir.
- B. défavorable à l'usage des MOOC.
- C. sceptique quant à l'apport des MOOC dans le parcours professionnel d'une personne.

**4.2 Après avoir lu l'article « Les MOOC ou l'illusion de la démocratisation ? », choisissez pour chaque item la proposition qui vous paraît correcte.**

Pour chaque item, cochez la case correspondant à votre choix sur la feuille de réponses.

- 28a.** A. Les MOOC contribuent considérablement à la revalorisation du système éducatif en France.  
 B. L'apport des MOOC dans l'élargissement de l'accès au savoir n'est pas encore assuré.  
 C. La gratuité des cours en ligne empêche la démocratisation de l'éducation.
- 29a.** A. Les universités françaises s'ouvrent au grand public sans tenir compte des obstacles éventuels.  
 B. Les coûts importants de la mise en place des MOOC empêchent actuellement leur expansion.  
 C. Des mesures prises par les universités françaises garantiront la gratuité des cours dans l'avenir.
- 30a.** A. Les nouvelles formules, mises en place par des maisons d'édition, favoriseront l'accès gratuit à des cours en ligne.  
 B. Aux États-Unis, de nouveaux modèles des cours en ligne commencent à se mettre en place.  
 C. Les différents problèmes économiques entraîneront rapidement la suppression des cours gratuits.
- 31a.** A. Les MOOC s'adressent uniquement à des personnes aisées.  
 B. Les MOOC ne coûtent pas cher aux universités.  
 C. Pour suivre des MOOC, il est nécessaire d'avoir un certain nombre de qualités, telles que le temps et l'envie.
- 32a.** A. Les MOOC s'adressent uniquement à des personnes compétentes ayant un niveau d'éducation élevé.  
 B. L'auteur soutient que les MOOC favorisent l'égalité de l'accès au savoir.  
 C. Suivre des cours en ligne constitue un atout dans la vie professionnelle.
- 33a.** A. L'expansion des MOOC pourrait constituer un facteur de dévalorisation des diplômes universitaires.  
 B. La valorisation des MOOC incombe uniquement sur le changement de la mentalité des universités.  
 C. Les MOOC pourraient fonctionner correctement à condition que le grand public les utilise constamment.

**4.3 Parmi ses propositions, indiquez chaque fois celle qui vous semble le mieux convenir au contexte.**

Pour chaque item, cochez la case correspondant à votre choix sur la feuille de réponses.

- |             |                        |                             |                   |
|-------------|------------------------|-----------------------------|-------------------|
| <b>34a.</b> | défraient la chronique | A. <input type="checkbox"/> | récompensent      |
|             |                        | B. <input type="checkbox"/> | sanctionnent      |
|             |                        | C. <input type="checkbox"/> | alimentent        |
| <b>35a.</b> | engouement             | A. <input type="checkbox"/> | enthousiasme      |
|             |                        | B. <input type="checkbox"/> | acharnement       |
|             |                        | C. <input type="checkbox"/> | abandon           |
| <b>36a.</b> | sonneront la retraite  | A. <input type="checkbox"/> | se cacheront      |
|             |                        | B. <input type="checkbox"/> | renonceront       |
|             |                        | C. <input type="checkbox"/> | surgiront         |
| <b>37a.</b> | tempérer               | A. <input type="checkbox"/> | éteindre          |
|             |                        | B. <input type="checkbox"/> | atténuer          |
|             |                        | C. <input type="checkbox"/> | exacerber         |
| <b>38a.</b> | général                | A. <input type="checkbox"/> | suscitant         |
|             |                        | B. <input type="checkbox"/> | coûtant           |
|             |                        | C. <input type="checkbox"/> | procurant         |
| <b>39a.</b> | de manière récurrente  | A. <input type="checkbox"/> | périodiquement    |
|             |                        | B. <input type="checkbox"/> | occasionnellement |
|             |                        | C. <input type="checkbox"/> | inhabituellement  |
| <b>40a.</b> | dénigrer               | A. <input type="checkbox"/> | soutenir          |
|             |                        | B. <input type="checkbox"/> | prôner            |
|             |                        | C. <input type="checkbox"/> | discréditer       |

**ACTIVITÉ 5**

Lisez le texte ci-dessous.



**L'ambition n'est pas une volonté de puissance, mais de réalisation de soi**

La première image que nous avons de l'ambitieux est celle de l'homme aux dents qui rayent le parquet, celle du requin prêt à dévorer ses concurrents, celle du guerrier dont l'obtention de la victoire légitime toutes les agressivités. L'ambition a donc mauvaise image.

Avec la « niaque » qui recherche à tout prix le succès, l'avidité du titre, la .....<sup>41a</sup> du toujours plus, du toujours plus loin et du meilleur que les autres, l'ambitieux que nous pensons a soif de pouvoir et a besoin de se prouver à lui-même et aux autres qu'il est capable et invincible. L'histoire prouve que l'ambition démesurée des uns a trop souvent fait le malheur des autres. Beaucoup d'ambitieux lucides pourraient aussi témoigner à posteriori de ce qu'ils ont perdu en laissant libre cours à leur envie débordante. Mais les méfaits de cette démesure sur la personne et son entourage ne doivent pas nous autoriser à caricaturer ni à diaboliser l'ambition saine et véritable, qui permet à l'homme de gagner un bout du monde sans y perdre son âme.

La véritable ambition n'est pas volonté de puissance, mais de réalisation de soi ; elle n'est pas .....<sup>42a</sup>, mais moteur d'action pour avancer en se dépassant. L'ambitieux ne se laisse pas vivre ou pousser par les événements extérieurs, mais se projette lui-même à moyen et long terme, prenant en main sa vie de manière responsable, dynamique et optimiste, dans un esprit de conquête qui permet de surpasser les obstacles.

Il prend en charge son évolution sans attendre passivement que les autres s'en chargent. Il ne baisse pas les bras, mais remonte ses manches et « se bat » pour obtenir ce qu'il recherche (une nouvelle position, une mobilité, un nouveau métier, etc.). Non de manière agressive, « contre les autres », mais avec cette violence qui permet au tenace d'avancer « contre ses peurs » et de tenir tête à l'.....<sup>43a</sup>. L'ambition saine est bénéfique car elle fait grandir, rend fier, donne envie et mobilise. Si la soif de succès est un moteur puissant, l'orgueil de la réussite est un .....<sup>44a</sup> de soi qui gêne l'écoute et empêche la compréhension de la personne essoufflée, abattue ou passive. Quand l'ambition déborde, l'ambitieux en « met plein la vue », réduit la réalité à soi-même sans égard ni .....<sup>45a</sup> pour l'autre qu'il écrase avec plus ou moins de conscience et de plaisir.

Les deux grands dangers de l'ambition sont la démesure et la non-mesure : démesure du rêve par rapport à la réalité, de l'investissement financier, de l'engagement personnel, du titre ; non-mesure de ses forces et faiblesses, de ses limites et de ses ignorances et aussi des.....<sup>46a</sup> de la démesure.

Philippe Laurent

**5.1 Dans le texte qui précède certains mots n'ont pas été imprimés. Essayez de les retrouver.**

Pour chaque item, cochez la case correspondant à votre choix sur la feuille de réponses.

- |      |   |      |  |      |   |
|------|---|------|--|------|---|
| 41a. | A. condamnation<br>B. cupidité<br>C. compensation | 43a. | A. adversité<br>B. aubaine<br>C. aboutissement   | 45a. | A. engagement<br>B. désir<br>C. regard  |
| 42a. | A. crainte<br>B. acharnement<br>C. résolution     | 44a. | A. aplatissement<br>B. gonflage<br>C. gonflement | 46a. | A. ampleurs<br>B. impacts<br>C. nuances |

**5.2 D'après le texte, on peut déduire que :**

Pour chaque item, cochez la case correspondant à votre choix sur la feuille de réponses.

**47a. Pour l'auteur, l'ambition**

- A. est un sentiment démesuré et incontrôlable.      B. pourrait contribuer à l'épanouissement de la personne.      C. ne serait bénéfique que pour les personnes agressives.

**48a. Les ambitieux qui sont conscients de leur état**

- A. admettent qu'ils auraient pu réagir autrement.      B. regrettent des maux qu'ils ont causés aux autres.      C. reconnaissent les effets négatifs de la posture ambitieuse.

**49a. La personne ambitieuse**

- A. exige des autres de l'aider dans ses démarches.      B. encourage son entourage à aller de l'avant.      C. lutte personnellement et continuellement pour atteindre son but.

**50a. L'ambition saine**

- A. anime les sentiments des personnes orgueilleuses.      B. donne l'opportunité de progresser.      C. constitue une récompense à la démesure.

**ACTIVITÉ 6**

**Un virus a transformé certaines lettres en espaces vides. Essayez de retrouver les mots altérés. Chaque espace vide correspond à un mot manquant.**

Reportez ces mots sur la feuille de réponses.

**Chantez ! C'est bon pour la santé !** 🎵

La voix est, .....<sup>1b</sup> excellence, le centre névralgique de l'être humain : le larynx est en effet un carrefour complexe entre les fonctions cérébrales, respiratoires et digestives, le tout étant relié à nos émotions. Un coup de trac, et .....<sup>2b</sup> de voix ! Pourtant, c'est notre instrument thérapeutique le plus efficace. Au XVII<sup>e</sup> siècle, le philosophe anglais Thomas Hobbes, qui mourut à l'âge de 91 ans, chantait chaque nuit à tue-tête, « pour prolonger la vie », disait-il.

Aujourd'hui, on a découvert un rapport étroit entre l'action des modulations sonores et notre système métabolique. On peut donc penser .....<sup>3b</sup> juste titre prolonger son existence et soigner toutes sortes de maux – .....<sup>4b</sup> bien psychologiques que physiques – par l'action conjuguée des sons et de la maîtrise .....<sup>5b</sup> souffle. « Chanter, c'est créer des vibrations sonores et émotionnelles puissantes, écrit Stephen Chun-Tao Cheng dans *Le Tao de la voix*. En relâchant la tension nerveuse, elles décuplent l'énergie, apaisent et clarifient l'esprit ».

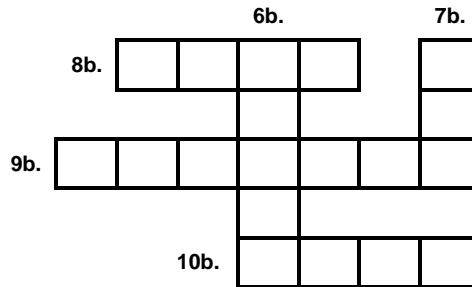
**ACTIVITÉ 7**

# MOTS CROISÉS : Couleurs

Quel mot pourrait compléter chacune des expressions suivantes ? Remplissez la grille.

Reportez ces mots sur la feuille de réponses.

- 6b. Quand on veut accueillir quelqu'un chaleureusement, on déroule le ..... rouge.
- 7b. Quand on veut autoriser une activité, on donne le ..... vert.
- 8b. Quand on parle d'une personne détestée, on parle de la ..... noire.
- 9b. Quand on veut demander un cessez-le-feu, on peut hisser un ..... blanc.
- 10b. Quand quelqu'un est d'origine noble il a le ..... bleu.



**ACTIVITÉ 8**

Certains mots de ce texte ont été effacés. Essayez de les retrouver. Attention, chaque vide correspond à un seul mot.

Reportez ces mots sur la feuille de réponses.



## Portrait du e-acheteur

Selon une étude réalisée par le site d'achat et de vente en ligne [priceminister.com](http://priceminister.com), le <sup>11b</sup> d'affaires augmente de 2,36% à Paris, contre 5,48% à Lyon et jusqu'à 10,29% à Marseille les jours de pluie. Selon l'étude mondiale sur l'e-commerce réalisée dans quinze pays par le cabinet d'audit PwC, la France a « <sup>12b</sup> un palier » en termes de croissance du e-commerce et s'affiche en <sup>13b</sup> de peloton en matière de fréquence d'achats, qui reste limitée par rapport à ses voisins européens. Le Web-acheteur français privilégie l'achat en ligne de biens culturels, d'électronique et de prêt-à-porter et se dit intéressé par la <sup>14b</sup> gratuite CHEZ SOI et l'éventuel retour en magasin de son achat effectué en ligne. Le <sup>15b</sup> est devenu un critère déterminant de ses e-acquisitions, crise oblige. Toutefois, le Français continue à se déplacer dans ses points de vente physiques.

L'année « 2012 a vu Internet se mettre au service des magasins ; 2013 enfoncera le <sup>16b</sup> : Internet fera allégeance aux magasins physiques », avançait au début de l'année le site [Economiematin.fr](http://Economiematin.fr), qui prédit que « 2014 sonnera l'arrivée de la réservation sur les sites des enseignes. <sup>17b</sup> le déplacement en magasin pour rien, vive le digital en magasin » ! La possibilité de retourner ses produits en magasin est en effet « le <sup>18b</sup> du cœur du Web-acheteur 2013 », confirme Anne-Lise Glauser, directrice stratégie chez PwC.

Cyberacheteur français, qui es-tu ? Un jeune homme de moins de 35 ans, urbain et d'une <sup>19b</sup> socioprofessionnelle élevée qui effectue treize transactions par an sur Internet. Ce e-consommateur achèterait davantage le mercredi et plutôt en <sup>20b</sup> de journée, entre 18 heures et 19 heures, selon une étude Rakuten.

ΣΑΣ ΥΠΕΝΘΥΜΙΖΟΥΜΕ ΟΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΜΕΤΑΦΕΡΕΤΕ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΣΑΣ ΣΤΟ ΕΝΤΥΠΟ 1.

ΤΕΛΟΣ ΜΗΝΥΜΑΤΟΣ