



FRANCÉS II

El alumno deberá responder a una de las dos opciones que se le ofrecen.

OPCIÓN A

Les jeunes, confiants dans leur avenir

Malgré la crise, le premier baromètre de la jeunesse révèle une génération individualiste et pragmatique. Les 16-30 ans croient en eux-mêmes, moins en la société. Une jeunesse pleine de vitalité et de confiance en elle, mais très pessimiste sur l'avenir de la société, c'est le portrait que dessine le premier baromètre réalisé pour le ministère de la Jeunesse.

Loin des clichés, l'étude révèle une jeunesse solide et qui croit en elle: 93 % des Français âgés de 16 à 30 ans se disent plutôt confiants dans leur capacité à améliorer l'avenir. 82 % des étudiants pensent qu'ils trouveront un emploi correspondant à leurs études et qualifications. «On dit qu'ils sont désenchantés et pessimistes, alors qu'ils sont pleins d'énergie», constate la sociologue Monique Dagnaud. «Ils trouvent cette force dans leur famille et dans une vie sociale intense.»

À l'inverse, les jeunes Français posent un regard très noir sur la société et sur ses représentants. Seuls 9 % donnent du crédit aux partis politiques, 14 % au gouvernement et 35 % aux syndicats. Ils sont aussi méfiants envers les autres jeunes. Sur le plan collectif, l'avenir leur semble bien obscur. Pragmatique et très peu idéaliste, la jeunesse française n'a jamais été aussi individualiste.

Enfin, plus de deux jeunes sur trois disent ressentir un sentiment d'insécurité physique, de temps en temps ou souvent. Ce baromètre met en évidence leur besoin de sécurité, mais aussi le sentiment qu'ils ne pourront compter que sur leurs propres forces. D'où un certain volontarisme: 33 % des jeunes désireraient ainsi devenir chef d'entreprise ou travailler à leur compte dans les années à venir, contre 25 % fonctionnaire et 23 % salarié d'une grande entreprise privée. Les 16-19 ans se montrent plus audacieux que leurs aînés.

D'après <http://www.lefigaro.fr>, septembre 2010.

Questions

(El alumno deberá responder a las preguntas evitando transcribir literalmente frases del texto)

1. Que pensent les jeunes Français d'eux-mêmes et de leur avenir? (2 puntos)
2. Que pensent les jeunes Français de la société? (2 puntos)
3. Comment les jeunes Français imaginent-ils leur avenir professionnel? (2 puntos)
4. Comparez les réponses des jeunes Français avec les vôtres. Avez-vous confiance en votre avenir et en la société? Comment imaginez-vous votre future insertion professionnelle? Quel travail aimeriez-vous avoir? (100-120 mots) (4 puntos)



OPCIÓN B

Les Français détestent les vendeurs!

Un récent sondage montre que les Français trouvent les vendeurs de magasins "inutiles" ou "incompétents". L'opinion des Français est sévère envers cette profession et met en relief une appréciation de la culture du service bien "à la française".

L'étude montre que plus des trois quarts des sondés ne désirent pas recevoir l'aide d'un vendeur. La raison principale est que les clients viennent en magasin avec une idée bien précise du produit qu'ils veulent acheter. Mais l'autre facteur important est le sentiment des Français vis à vis de la supposée "incompétence" des vendeurs. En effet, 86% des sondés considèrent que les vendeurs ne possèdent pas assez d'informations sur les produits qu'ils vendent. 34% des personnes interrogées vont même jusqu'à penser que les vendeurs vont les orienter vers les produits les plus chers.

Ces résultats sont symptomatiques d'une vision assez particulière de la culture du service chez les Français, qui ont tendance à éviter les vendeurs. A l'opposé, en Asie il est jugé comme normal que les vendeurs viennent immédiatement aider le client, le suivent pas à pas pour s'assurer qu'il dispose de toutes les informations désirées, chose qui serait considérée en France comme une attitude plus qu'insistante.

Il est vrai que les vendeurs, peu payés, ont tendance à être peu motivés et à changer de travail souvent. De plus, le fait que les progrès technologiques s'accélèrent et que les marques se multiplient ne facilite pas le travail des vendeurs. Internet joue également un rôle important: les consommateurs ont de plus en plus tendance à se renseigner sur les produits avant d'aller dans les magasins, ce qui rend le rôle de conseiller des vendeurs de plus en plus caduque.

Cette étude n'aidera certainement pas à améliorer le stéréotype du Français impoli et qui proteste tout le temps.

D'après *Au Présent*, n°15, 2010.

Questions

(El alumno deberá responder a las preguntas evitando transcribir literalmente frases del texto)

1. Pour quelles raisons les Français ne veulent pas recevoir l'aide des vendeurs? **(2 puntos)**
2. Quelle est la différence entre le client asiatique et le client français par rapport aux vendeurs? **(2 puntos)**
3. Est-ce que le travail des vendeurs est facile? Pourquoi? **(2 puntos)**
4. Quelle est votre expérience avec les vendeurs? Êtes-vous d'accord avec les Français? Expliquez votre réponse. **(4 puntos)**



FRANCÉS II

Criterios específicos de corrección

OPCIÓN A

Les jeunes, confiants dans leur avenir

La prueba consta de un texto sobre el que se formulan cuatro preguntas que tienen como objetivo evaluar la capacidad de comprensión y de expresión del alumno en lengua francesa.

Las tres primeras preguntas tratan de medir la comprensión global del texto. En estas tres cuestiones se valorarán, por orden de prioridad, la comprensión, la capacidad de expresión utilizando construcciones correctas, y la riqueza de léxico. Se valorará especialmente la capacidad para utilizar estructuras diferentes de las del texto, y se puntuará además positivamente la corrección ortográfica.

Son varios los elementos del texto para contestar a las dos primeras preguntas. En la **pregunta 1**, el alumno podrá indicar que el joven francés es optimista respecto a sí mismo y a su futuro pues, como señalan las estadísticas, confía en sus capacidades y en encontrar un empleo adecuado. Por el contrario, en la **pregunta 2**, el alumno responderá que ese mismo joven es pesimista respecto a la sociedad que le rodea, como muestran las respuestas a las preguntas sobre su confianza en el gobierno, los partidos y sindicatos. El alumno encontrará la respuesta a la **pregunta 3** principalmente en el último párrafo. El joven, sobre todo el de edad más temprana, se muestra también aquí optimista y dispuesto a correr riesgos, pues son más numerosos los que desean trabajar por su cuenta o dirigir empresas que los que quieren ser funcionarios o empleados.

En las **tres primeras preguntas** son muy variadas las estructuras sintácticas que pueden emplearse para una respuesta adecuada, de modo que se valorarán positivamente todas aquellas formas expresivas correctas gramaticalmente que no reproduzcan de modo literal el texto y que demuestren su comprensión.

La **pregunta 4** pretende dar cuenta de la autonomía expresiva del alumno, debiendo éste además explicar su opinión personal sobre el tema propuesto, lo que exigirá utilizar expresiones apropiadas. Se valorará positivamente la fluidez en la expresión, la riqueza de medios, la capacidad crítica, y todos aquellos aspectos que demuestren el grado de madurez y formación del alumno. Se considerará negativamente, en cambio, no alcanzar el mínimo de palabras requerido y repetir literalmente frases o expresiones del texto.



OPCIÓN B

Les Français détestent les vendeurs!

La prueba consta de un texto sobre el que se formulan cuatro preguntas que tienen como objetivo evaluar la capacidad de comprensión y de expresión del alumno en lengua francesa.

Las tres primeras preguntas tratan de medir la comprensión global del texto. En estas tres cuestiones se valorarán, por orden de prioridad, la comprensión, la capacidad de expresión utilizando construcciones correctas, y la riqueza de léxico. Se valorará especialmente la capacidad para utilizar estructuras diferentes de las del texto, y se puntuará además positivamente la corrección ortográfica.

El alumno podrá responder a la **pregunta 1** especialmente a partir de la comprensión del segundo párrafo: los franceses saben lo que desean comprar con bastante precisión, no confían además en la competencia de los vendedores a los que consideran poco informados e, incluso, creen que pueden ser engañados por ellos. En la **pregunta 2** el alumno indicará la oposición fundamental: mientras que los Franceses evitan a los vendedores, en Asia se les considera indispensables para ayudar e informar al cliente. En la **pregunta 3**, la respuesta será negativa, pues además de ser un oficio mal remunerado y que, por lo tanto, obliga a cambiar de puesto de trabajo, los vendedores tienen que informarse constantemente debido a las incesantes novedades del mercado y tratar con un cliente exigente que ha recabado abundante información previa por internet.

En las **tres primeras preguntas** son muy variadas las estructuras sintácticas que pueden emplearse para una respuesta adecuada, de modo que se valorarán positivamente todas aquellas formas expresivas correctas gramaticalmente que no reproduzcan de modo literal el texto y que demuestren su comprensión.

La **pregunta 4** pretende dar cuenta de la autonomía expresiva del alumno, debiendo éste además explicar su opinión personal sobre el tema propuesto, lo que exigirá utilizar expresiones apropiadas. Se valorará positivamente la fluidez en la expresión, la riqueza de medios, la capacidad crítica, y todos aquellos aspectos que demuestren el grado de madurez y formación del alumno. Se considerará negativamente, en cambio, no alcanzar el mínimo de palabras requerido y repetir literalmente frases o expresiones del texto.