	<p align="center">Evaluación de Bachillerato para acceder a estudios universitarios Castilla y León</p>	<p align="center">FRANCÉS</p>	<p align="center">Examen Nº páginas: 4</p>
---	--	--------------------------------------	---

Responda a las CINCO preguntas 1 (completa), 2, 3 (completa), 4 (completa) y 5, eligiendo, en cada una de ellas, bien la OPCIÓN A o bien la OPCIÓN B: A1 o B1, A2 o B2, A3 o B3, A4 o B4 y A5 o B5.

INSTRUCCIONES:

- Lea atentamente el texto y las preguntas y conteste a éstas en francés.
- Calificación sobre 10. La puntuación máxima de las preguntas figura en cada una de ellas; se valorará, ante todo, la corrección gramatical y la propiedad de expresión en la respuesta.
- Inicie cada respuesta con el mismo número y letra de la pregunta correspondiente; así: 1a, 1b,...


OPCIÓN A : La seconde main

Depuis quelques années, on dirait que les consommateurs se tournent massivement vers la seconde main, mais ce n'est pas tout à fait vrai. Il y a effectivement plusieurs raisons qui ont permis de développer certains types de vente de seconde main. Vinted est, par exemple, le site dont on parle énormément ces derniers temps. Mais la seconde main est plus vaste que cela. Elle ne se limite pas à des applications ou des sites internet. Elle existe même depuis très longtemps à travers les brocantes* ou d'autres lieux de réachat de produits d'occasion. Cela a évolué depuis quelques années, notamment avec une classe sociologique qui recherchait alors beaucoup de produits *vintages*. Cet enthousiasme pour la seconde main ne date donc pas d'hier.

Depuis quelques années, une autre population, les jeunes, s'est appropriée de cette question à travers les préoccupations écologiques. Il y a eu une évolution, car ils achètent désormais des vêtements et d'autres produits de seconde main pour deux raisons : c'est astucieux, et c'est mieux pour la planète. Mais les jeunes ne vont pas sur les brocantes, ils vont surtout utiliser des applications et sites internet pour acheter ces produits d'occasion, principalement les vêtements et matériel électronique.

On pourrait penser que ce type d'achat pousse à la surconsommation, mais cela dépend des situations. Si on a un pouvoir d'achat très limité, normalement, on achètera plus. Mais il y a aussi l'idée d'acheter pour revendre, donc il y a un cercle qui fait que l'on dépense et gagne en même temps. Résultat, on peut effectivement acheter à volonté. Certains pensent que c'est un phénomène qui sera assez bref dans le temps, car cela demande du travail et que ce sont des choses qui se font de manière compulsive. En tout cas, il s'agit d'un type de comportement spécifique, qui ne concerne pas l'ensemble des consommateurs.

*Brocantes : commerce d'objets de seconde main.

	<p align="center">Evaluación de Bachillerato para acceder a estudios universitarios Castilla y León</p>	<p align="center">FRANCÉS</p>	<p align="center">Examen Nº páginas: 4</p>
---	--	--------------------------------------	---

A1- QUESTION (1 punto). Dites si c'est *vrai* ou *faux* et justifiez votre réponse en citant le texte :

- La vente de seconde main se fait exclusivement sur internet.
- La vente de seconde main est un phénomène nouveau.

A2- QUESTION (1 punto). Répondez à la question sans répéter le texte et justifiez votre réponse :

Quelle a été l'évolution du marché de la seconde main ?


A3- QUESTION (2 puntos).

- Transformez la phrase suivante en utilisant le comparatif d'égalité : *La seconde main est plus vaste que cela.*
- Mettez la phrase suivante au conditionnel : *Il s'agit d'un type de comportement spécifique.*
- Mettez la phrase suivante au passé composé : *On pourrait penser que ce type d'achat pousse à la surconsommation.*
- Remplacez les mots soulignés par un pronom : *Ils vont surtout utiliser des applications et sites internet pour acheter ces produits d'occasion.*

A4- QUESTION (2 puntos).

- Mettez la phrase suivante au plus-que-parfait : *Les consommateurs se tournent massivement vers la seconde main.*
- Mettez la phrase suivante à la forme négative : *Il y a eu une évolution.*
- Remplacez les mots soulignés par un pronom : *Une autre population s'est appropriée de cette question.*
- Mettez la phrase suivante à l'imparfait : *Les jeunes ne vont pas sur les brocantes.*

A5- QUESTION (4 puntos). Production écrite : La seconde main. Questions d'orientation : Vous avez des expériences d'achat ou vente de produits de seconde main ? Vous pensez que ce type de commerce pousse à la surconsommation ou, au contraire, il réduit le gaspillage ? Vous préférez le commerce traditionnel ou le commerce online ? Pourquoi ? (entre 90-150 mots)

	<p align="center">Pruebas de Acceso a Enseñanzas Universitarias Oficiales de Grado</p> <p align="center">Castilla y León</p>	<p align="center">FRANCÉS</p>	<p align="center">Examen Nº páginas: 4</p>
---	--	--------------------------------------	--

INSTRUCCIONES:

- Lea atentamente el texto y las preguntas y conteste a éstas en francés.
- Calificación sobre 10. La puntuación máxima de las preguntas figura en cada una de ellas; se valorará, ante todo, la corrección gramatical y la propiedad de expresión en la respuesta.
- Inicie cada respuesta con el mismo número y letra de la pregunta correspondiente; así: 1a, 1b,...


OPCIÓN B : Téléphone : « Dès qu’il sonne, ça me stresse... »

Depuis quelque temps différents professionnels avancent que les jeunes générations seraient devenues allergiques au téléphone. Pas au téléphone mobile auquel les jeunes sont toujours accrochés, mais plus précisément aux appels téléphoniques. Ils ne veulent plus passer de coups de fil, ou même en recevoir. Ils trouvent cela intrusif ou impoli.

Catherine Lejealle, sociologue, explique ce comportement : « Lorsqu’on reçoit un appel téléphonique, on n’est pas forcément préparé à l’échange qui va avoir lieu et à la réflexion qu’il nécessite. On se retrouve alors dans une position vulnérable. Pour les personnes qui montrent une timidité, cela peut-être très inconfortable. »

Jonathan, pourtant très intégré socialement et n’ayant aucun problème relationnel en direct, il éprouve la plus grande peine à échanger au téléphone avec n’importe qui, même ses proches. Un sentiment qu’il explique par la difficulté à échanger sans voir les réactions de son interlocuteur. « Environ 70 % de notre communication est non verbale. Ce n’est pas si évident de faire sans la vision de la personne en face », confirme Catherine Lejealle. Quand on manque d’assurance, le partenaire est un point d’appui, on transmet ses émotions par le regard, le corps. Par téléphone, c’est très difficile.

Les générations précédentes connaissaient déjà ces difficultés, assure Marie Danet, enseignante et psychologue, mais le téléphone était le seul moyen de communication dans la très grande majorité des cas. Mails, messageries (SMS, Whatsapp,...), réseaux sociaux (Tiktok, Instagram...), les alternatives ne manquent pas aujourd’hui. « Par message, j’ai le temps de réfléchir à ma réponse. De relire toute la conversation. Et je ne suis pas pressé par mon interlocuteur », justifie Michel. Ces nouveaux moyens de communication sont plus attractifs parce que plus créatifs et asynchrones, confirme Catherine Lejealle, ils permettent de construire l’image que l’on veut transmettre, d’éviter d’être surpris.

	<p align="center">Pruebas de Acceso a Enseñanzas Universitarias Oficiales de Grado Castilla y León</p>	<p align="center">FRANCÉS</p>	<p align="center">Examen Nº páginas: 4</p>
---	---	--------------------------------------	---

B1- QUESTION (1 punto).

Dites si c'est *vrai* ou *faux* et justifiez votre réponse en citant le texte.

- La phobie du téléphone affecte spécifiquement les personnes timides.
- La peur d'appeler peut aussi s'expliquer par une crainte d'importuner son interlocuteur.

B2- QUESTION (1 punto). Répondez à cette question sans répéter le texte et justifiez votre réponse :

D'après le texte, pourquoi est-ce que l'on préfère les messages ?

B3- QUESTION (2 puntos).

- Remplacez les mots soulignés par un pronom: *Les générations précédentes connaissaient déjà ces difficultés.*
- Mettez la phrase suivante au style indirect: *Ces nouveaux moyens de communication sont plus attractifs parce que plus créatifs, confirme Catherine Lejealle.*
- Mettez la phrase suivante au plus-que-parfait : *L'échange qui va avoir lieu.*
- Mettez la phrase suivante au pluriel : *Un sentiment qu'il explique par la difficulté à échanger.*

B4- QUESTION (2 puntos).

- Mettez la phrase suivante à la deuxième personne du pluriel : *Quand on manque d'assurance, on transmet ses émotions par le corps.*
- Transformez les mots soulignés en une subordonnée relative : *Jonathan, n'ayant aucun problème relationnel en direct, il éprouve la plus grande peine à échanger au téléphone.*
- Mettez tous les éléments possibles de la phrase au pluriel : *Un sentiment qu'il explique par la difficulté à échanger.*
- Remplacez les mots soulignés par un pronom : *J'ai le temps de réfléchir à ma réponse.*

B5- QUESTION (4 puntos). Production écrite : Téléphone : Dès qu'il sonne, je me stresse. Questions d'orientation : Que pensez-vous des informations communiquées dans le texte ? Vous évitez de parler au téléphone ? Faites-vous souvent des appels téléphoniques ? Êtes-vous de ceux qui ne répondent pas lorsqu'on vous appelle ? Pourquoi ? (entre 90- 150 mots).

selectividad.academy



Francés: comprensión y expresión con exámenes reales.

selectividad.academy - 623 769 002



Selectividad Academy

Tu academia de selectividad online

● Mejor academia online de selectividad

Prueba sin compromiso

Primera clase gratis. Sin permanencia. Sin letra pequeña.

- ✓ Profesores especialistas en cada asignatura
- ✓ Clases adaptadas a tu nivel y tus objetivos
- ✓ Todos los exámenes oficiales resueltos paso a paso
- ✓ Calculadora de nota y guía completa en la web

623 769 002

Escríbenos por WhatsApp

www.selectividad.academy

→ Calcula tu nota en selectividad.academy/calculadora-selectividad

→ Guía completa en selectividad.academy/guia-selectividad

→ ¿Tienes dudas? Escríbenos sin compromiso