

Document de compréhension orale 1
Transcription

Le Salon du livre jeunesse de Montreuil hors les murs

M.M. : Chaque année, la ville de Montreuil en Seine-Saint-Denis se transforme en librairie géante, librairie et aussi un peu cour de récréation. La 38^e édition du Salon du livre jeunesse s'ouvre ce matin. 1 200 classes vont venir pour des expos, des ateliers, des conférences et, bien sûr, les très attendues séances de dédicace. 250 auteurs sont invités. Une avant-première de ce salon s'est tenue avant-hier au collège Lavoisier de Pantin. Une cinquantaine d'élèves de quatrième ont profité d'une lecture théâtralisée. Reportage « Grand angle » d'Alexis Demeyer.

A.D. : Au premier étage de l'établissement, le CDI est plein à craquer, le principal du collège est présent mais aussi le président du conseil départemental de Seine-Saint-Denis Stéphane Troussel. Il se mêle aux élèves pour écouter des extraits du roman pour ados d'Esmé Planchon intitulé « Les histoires, ça ne devrait jamais finir ».

Mariam, 14 ans, est emballée par cette expérience.

M. : Je trouve que la prestation était bien et on se sentait vraiment dans l'histoire. Et quand ils chantaient leur musique, on dirait qu'ils nous emportaient. J'aime bien : c'est comme si je regardais un film, mais sauf que tu lis.

A.D. : Malgré son bras dans le plâtre, Loïc, lui, est parvenu à décrocher une dédicace.

L. : Ça m'a plu, c'était drôle. En plus, j'ai demandé un autographe pour ma classe, tout ça... Vive la lecture !

A.D. : Un enthousiasme qui fait évidemment chaud au cœur de l'autrice et comédienne Esmé Planchon.

E.P. : C'est un livre qui parle de l'amour de la littérature, c'est un livre qui parle des livres qui nous aident à vivre, des livres dans lesquels on a envie d'habiter, des livres dans lesquels on trouve des amis. Qui parlent aussi d'un rapport passionnel aux livres, un rapport pas du tout scolaire.

A.D. : Et c'est évidemment cet amour de la lecture qui sert de moteur à Sylvie Vassallo, directrice du Salon du livre jeunesse depuis 20 ans.

S.V. : Quand on vient dans un collège comme ça, une rencontre aussi belle, aussi poétique avec de la chanson, du texte, des comédiens, ça sort de l'ordinaire de l'école. Je crois que pour les jeunes, c'est un moment qui peut ouvrir l'imaginaire, leur donner envie de lire, peut-être leur donner envie d'être comédien ou leur donner envie d'être chanteur, de se projeter de façon artistique. C'est évidemment, à cet âge-là, quelque chose d'assez essentiel.

A.D. : Et puisque les librairies sont devenues, par décret du 25 février 2021, des commerces essentiels, rappelons que 21% des livres vendus sont des livres jeunesse.

M.M. : Alexis Demeyer au Salon du livre jeunesse de Montreuil. Ouverture des portes à 9 heures, et ça dure jusqu'à lundi inclus. Le premier temps fort, ce sera midi et demi, l'annonce des lauréats 2022 des Pépites, qui sont un peu les César de la littérature jeunesse.

CORRIGÉS

Document de compréhension orale 1 (20 points)

I. Vrai, faux ou pas d'info ? Mettez une croix (x) dans la case correspondante (10 points) :

	Vrai	Faux	Pas d'info
1. Il s'agit déjà de la 28 ^e édition du Salon du livre jeunesse.		x	
2. Une quarantaine d'élèves de cinquième sont venus profiter du Salon.		x	
3. La présidente du conseil régional d'Île-de-France était bien présente.			x
4. Le roman d'Esmé Planchon, lu au Salon, est intitulé « Les histoires, ça ne s'arrête jamais ».		x	
5. Une élève a comparé la lecture théâtralisée à un film.	x		
6. L'autrice Esmé Planchon est consciente de l'enthousiasme du jeune public pour la littérature.	x		
7. La directrice du Salon, Sylvie Vassallo, est jeune, 20 ans seulement.		x	
8. Depuis février 2021, les bibliothèques sont considérées comme des commerces essentiels.		x	
9. 21% des livres vendus en France sont des livres pour la jeunesse.	x		
10. Le Salon du livre jeunesse va durer une semaine entière.			x

II. Choisissez la bonne suite (5 points) :

1. Chaque année, le Salon du livre jeunesse est organisé à...

A. Saint-Denis.

B. Montreuil.

C. Pantin.

2. Le nombre d'auteurs invités au Salon s'élève à...

A. 1 200.

B. 250.

C. 200.

3. L'enregistrement est tiré de l'émission de radio...

A. « Grand angle ».

B. « Ce qu'il y a de meilleur ».

C. « Le CDI ».

4. Loïc, un élève, a demandé un autographe pour...

A. lui-même.

B. sa sœur.

C. sa classe.

5. Pour la littérature jeunesse, « les Pépites » sont une cérémonie qui ressemble un peu aux...

A. César.

B. Oscars.

C. NRJ Music Awards.

III. Complétez les phrases avec les mots de l'enregistrement (5 points) :

1. La ville qui accueille le Salon se transforme en librairie et aussi un peu cour de **récréation**.

2. Une **avant-première** de ce salon s'est tenue avant-hier au collège Lavoisier.

3. Malgré son bras dans le **plâtre**, Loïc est parvenu à décrocher une dédicace.

4. Le roman d'Esmé Planchon parle "des livres dans lesquels on a envie d'**habiter**".

5. C'est évidemment cet amour de la lecture qui sert de **moteur** à Sylvie Vassallo.

Document de compréhension orale 2
Transcription

La fripe, c'est aussi en magasin

M.M. : « L'Esprit d'Initiative » fait le tri dans notre garde-robe ce matin. Bonjour, Lionel Thompson.

L.T. : Bonjour, Mathilde.

M.M. : Les vêtements d'occasion pourraient bientôt représenter plus du quart du marché de l'habillement. Et ce secteur est dominé pour le moment par des plateformes en ligne comme Vinted. Mais une jeune entreprise, baptisée Freepry, aide les commerçants à créer leur propre rayon de seconde main.

L.T. : Fondé il y a 2 ans, Freepry s'est d'abord développé dans la région nantaise avant de gagner toute la France. Nous sommes donc allés à Nantes, chez Louyse la Rebelle, petite boutique de prêt-à-porter pour femmes tenue par Annie Don, qui nous accueille dans son espace seconde main.

A.D. : J'ai toujours souhaité avoir un rayon seconde main ici. Au départ, je le nourrissais moi-même en faisant les vide-greniers, en amenant des pièces ici. Et lors du confinement, j'ai découvert l'équipe Freepry et le système Freepry qui débutait tout juste.

L.T. : Ce qu'apporte Freepry au commerçant, outre un accompagnement, c'est essentiellement l'accès par abonnement à un logiciel qui décharge le commerçant de la gestion de ce rayon, alimenté par les vêtements d'occasion que les clientes y déposent, pour deux mois maximum, pour les vendre.

A.D. : Les clientes déposent des vêtements chez moi, qui sont rentrés dans le logiciel. Au moment du dépôt déjà, il y a une idée du prix de dépôt mais les clientes ont la liberté totale de déposer pour plus cher ou déposer pour moins cher. C'est elles qui choisissent. Une fois qu'elles vendent, ça devient un bon d'achat pour la boutique. Moi, je ne prends rien sur les vêtements, simplement le retour c'est qu'elles achètent des choses dans la boutique.

L.T. : Pouvoir acheter des vêtements d'occasion en boutique plutôt que sur internet a aussi des avantages, nous explique cette cliente.

Cliente : Ben déjà, on peut essayer. Donc ça c'est indéniablement confortable. Il y a plus de choix, c'est différent, le rapport aussi avec la dame qui tient le commerce... Non, non, je préfère en commerce, oui. Un petit espace à part, comme ça, c'est parfait.

L.T. : Les intérêts croisés des clients, vendeurs ou acheteurs, et des commerçants qui gagnent en attractivité, c'est ce qu'a bien compris Freepry, créé par quatre jeunes entrepreneurs eux-mêmes adeptes des vêtements d'occasion.

A.D. : Merci, belle journée ! Au revoir... Il y a des clientes qui ont des fois des vêtements assez nombreux et qu'elles mettent pas depuis longtemps mais auxquels elles étaient attachées. Finalement, elles déposent très facilement ici. Et surtout ce qui est intéressant pour elles, c'est qu'elles n'ont rien à faire : elles n'ont pas à les prendre en photo, elles n'ont pas à aller sur un site de vente sur lequel elles sont pas forcément familières...

L.T. : Et en favorisant l'achat d'occasion, ça permet aussi de rendre un peu plus vertueux un secteur textile où la production reste très polluante. Freepry réfléchit à étendre ses services à d'autres produits comme, par exemple, les livres d'occasion.

M.M. : C'était la chronique de Lionel Thompson, à retrouver sur franceinter.fr.

CORRIGÉS

Document de compréhension orale 2 (20 points)

I. Vrai, faux ou pas d'info ? Mettez une croix (x) dans la case correspondante (10 points) :

	Vrai	Faux	Pas d'info
1. Les vêtements d'occasion représentent plus du quart du marché de l'habillement.		x	
2. L'entreprise Freepry a été créée dans la région nantaise.	x		
3. Annie Don, la propriétaire de la boutique du reportage, a toujours voulu avoir un rayon « seconde main » dans sa boutique.	x		
4. On peut déposer ses vêtements d'occasion pour dix mois maximum.		x	
5. Une cliente est venue déposer une robe gris ciel à vendre.			x
6. C'est Annie, la patronne, qui fixe les prix des vêtements déposés.		x	
7. Les clientes qui ont vendu leur vêtement ne reçoivent pas d'argent.	x		
8. Freepry a été fondé par 4 frères, adeptes des vêtements d'occasion.			x
9. Après avoir déposé un vêtement et avant de pouvoir le vendre, les clientes doivent signer un contrat de plusieurs pages.			x
10. L'entreprise Freepry veut étendre son activité aux livres d'occasion.	x		

II. Choisissez la bonne suite (5 points) :

1. Le secteur des vêtements d'occasion est dominé pour le moment par...

A. des marchés aux puces.

B. des sites de vente sur internet.

C. des vendeurs ambulants.

2. L'entreprise Freepry a été fondée il y a...

A. deux ans.

B. dix ans.

C. douze ans.

3. Le nom de la boutique tenue par Annie Don est...

A. Danyelle la Belle

B. Paulyne la Divine

C. Louyse la Rebelle

4. Freepry apporte au commerçant un accompagnement, mais aussi et surtout...

A. un espace supplémentaire.

B. un prêt d'argent pour ouvrir une boutique.

C. l'accès à un programme informatique de gestion.

5. Dans le secteur textile des vêtements neufs, la production...

A. n'est pas du tout écologique.

B. est peu écologique.

C. respecte les normes écologiques.

III. Complétez les phrases avec les mots de l'enregistrement (5 points) :

1. L'émission « L'Esprit d'Initiative » fait le **tri** dans notre garde-robe ce matin.

2. Annie a découvert l'équipe et le système Freepry lors du **confinement**.

3. Quand les clientes vendent le vêtement déposé, ça devient un **bon d'achat** pour la boutique.

4. En boutique, les vêtements, on peut les essayer et c'est indéniablement **confortable**.

5. Les services de Freepry attirent les commerçants parce qu'ils gagnent en **attractivité**.