

CORRIGES

1. Compréhension.
2. Syntaxe.
3. Lexique.
4. Lecture d'élargissement



Compréhension

- 1) L'image, le texte, la marque
- 2) « Recyclez-vous », « l'anti-tabac ».
- 3) Le vélo pour la forme, la chaussure de sport.
- 4) Le vélo (le produit) pour remplacer la voiture (serviette-cartable, gants et journal : les hommes d'affaires qui ne se déplacent qu'en voiture).
 - Le sport est la meilleure façon pour arrêter de fumer.

Syntaxe

Exercice 1

- RENAULT : « une année de carburant offerte »
 - CITROEN : « une année d'assurances tous risques »
- Ce sont des avantages parce que, pour inciter le consommateur à acheter, il faut lui offrir du concret.

Exercice 2

- Publicité 1 : « bonnes »
- Publicité 2 : « superbes »

Les « bonnes affaires » : ce sont des remises sur les prix des voitures, de 30 000 DA à 100 000 DA.

Exercice 3

Énumération des qualités du téléphone portable sous forme de noms sans déterminant : « quadri-bande, appel en conférence, haut-parleur, synchronisation... »

Exercice 4

- PEUGEOT : en plus des marchandises, transport de personnes
- RENAULT : de l'essence offerte

Lexique

Exercice 1 :

- panser // penser.

Exercice 2 :

Il y a un jeu de mots sur deux verbes : « suivre » et « être ».

Exercice 3 :

- Terrain vague : « vague » (adjectif qualificatif) = terrain vide de cultures et de constructions.

- Vagues de dunes : « vagues » (nom) = dessins formés par les masses de sable sur les dunes sous l'effet du vent.

- Les vagues : (nom) = masse d'eau qui se soulève et s'abaisse en se déplaçant.

- De vagues rochers : « vagues » (adjectif) = flous, imprécis, indéterminés.

Exercice 4 :

- une porte (nom), il porte (verbe)

- un bois (nom), je bois (verbe)

- une coupe de cheveux (nom), il coupe (verbe)

Exercice 5 :

- vert, verre, vers, ver

- thym, teint

- sale, salle

- père, paire, pair

- fer, faire

- mettre, maître

Lecture d'élargissement

1) Le canal des « média »

2) Les quatre éléments d'action :

- communication ;

- besoin ;

- persuasion ;

- familiarisation.

3) Non, « accroître la consommation du produit existant ».

4) « Amener le client potentiel convenablement ciblé »

5) « Les créatifs s'interrogent sur le comportement des consommateurs, la modification de leurs styles de vie ».

6) La sociologie et la psychologie.