

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
2022 A

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

Des conseils pour réussir dans sa vie professionnelle et sa vie privée

1a.	C'est un des sens les plus importants, l'instinct. C'est dans les situations les plus difficiles qu'il sera le plus fiable. Vous avez un mauvais pressentiment face à une situation donnée ou à l'égard d'un individu ? Ne mettez pas cette impression en doute.
2a.	Même avec un diplôme en poche, ne jamais arrêter à se former est tout ce qu'il y a de plus intelligent. Vos expériences de vie restent naturellement le meilleur enseignement. Suivez donc des cours ou des formations et laissez de nouvelles compétences se développer.
3a.	Traitez les autres comme vous souhaiteriez que l'on vous traite et n'essayez pas systématiquement de tirer profit de vos relations. Cela peut vous servir à long terme. Vous ne savez pas sur qui ou quoi vous tomberez à l'avenir.
4a.	On commet tous des erreurs et on se bute à maints obstacles, ce qui nous freine dans notre ascension. Réfléchir à ces erreurs et à tout ce qu'on en a appris, c'est cela qui nous permet d'avancer. Et de ne pas répéter nos bêtises dans le futur.
5a.	Le temps est la denrée la plus précieuse. Cherchez-vous un objectif dans lequel vous voulez véritablement vous engager et pour lequel vous investirez avec plaisir de votre temps. Identifier un sujet qui met tous vos sens en éveil peut être très difficile, mais une fois que vous l'avez trouvé, plus rien ne peut vous empêcher de réaliser vos rêves.

www.jobat.be

INTERTITRES

A.	Trouvez-vous une passion	D.	Agissez avec respect et courtoisie
B.	Apprenez à écouter votre voix intérieure	E.	Continuez toujours à apprendre
C.	Faites de l'autoévaluation une habitude	F.	Prêtez main forte à vos collègues

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.

Comment gérer une petite entreprise ?		A	B	C	D	E	
	Presque tous les dirigeants d'entreprise prospères s'entendent sur une chose : il vaut mieux embaucher des personnes plus intelligentes que soi. La plupart des propriétaires d'entreprise savent que	x					
6a.	ayant des points de vue différents (sans toutefois avoir une façon de penser contraire à la leur) augmentera les chances de réussite. Un principe clé de la gestion						
7a.	vous aideront réellement à faire progresser votre entreprise. Ce principe ne s'applique toutefois pas au congédiement d'un employé. Si vous croyez avoir fait						
8a.	une erreur lors de l'embauche, agissez rapidement pour corriger la situation. Un employé qui a une attitude négative ou une mauvaise éthique de travail						
9a.	des employés d'une petite entreprise consiste à prendre son temps pour une embauche afin de déterminer quelles personnes						
10a.	leurs employés sont leur atout le plus précieux et que le fait d'embaucher des personnes						
	peut rapidement entraîner le naufrage d'une petite entreprise.						x

bmopourelles.com

ATTENTION

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

ACTIVITÉ 3

Lisez l'article ci-dessous.



Question de la semaine : d'où vient notre attirance pour la « malbouffe » ?

Qu'est-ce qui nous donne envie de manger de la « malbouffe » alors que nous savons pertinemment qu'elle est néfaste pour notre santé ?, nous demande Francis Lapointe sur la page Facebook de *Sciences et Avenir*. Chaque semaine, nous sélectionnons une question de lecteur à laquelle nous apportons une réponse. Merci pour votre insatiable curiosité.

Depuis quelques années, la tendance est à la « malbouffe » (en anglais, junk food) : hamburgers, snacks chauds et autres produits prisés pour leur praticité et leur goût. Des produits souvent très transformés et qui ont une faible valeur nutritionnelle par rapport à la grande quantité de calories apportées. La raison ? Entre messages publicitaires efficaces et propriétés sensorielles travaillées pour combler le cerveau... Tout est fait pour que vous soyez attirés par ces aliments !

SELON l'agence de stratégie de marques Kantar Media, dont le réseau d'experts s'étend dans 50 pays, les restaurants auraient dépensé 5,87 milliards de dollars pour leur publicité en 2011. Des chercheurs ont établi que ces campagnes portent leurs fruits et attirent les consommateurs, bien souvent les plus jeunes, vers la « malbouffe ». En 2007, une étude menée sur 60 enfants de 9 à 11 ans par des chercheurs de l'Université de Liverpool (Grande-Bretagne) a montré que le visionnage d'un spot TV alimentaire conduisait à augmenter la prise alimentaire de 134% chez des enfants obèses, et de 84% chez des enfants de poids normal. Les enfants présentant un indice de masse corporelle (IMC) supérieur à la norme avaient par ailleurs tendance à grignoter des aliments plus gras et plus sucrés.

Plus récemment, en mars 2015, des travaux de chercheurs chiliens publiés dans la revue *Appetite* démontrent que les marques de « malbouffe » voient leur notoriété augmenter chez les enfants de 12 ans (par rapport aux plus jeunes), notamment grâce aux outils de communication, tels que la publicité. Pourtant, l'intérêt de cette publicité est contradictoire avec celui des pouvoirs publics. Selon l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS), l'épidémie d'obésité mondiale qui sévit depuis plusieurs décennies est notamment liée à la consommation de produits issus de la restauration rapide. Or l'obésité et le surpoids sont deux facteurs de risque reconnus d'apparition de maladies chroniques telles que les maladies cardio-vasculaires, le cancer et le diabète. L'omniprésence des campagnes publicitaires, l'émergence des réseaux sociaux a aussi permis aux marques de fidéliser leur clientèle. La fidélisation permet aux marques de susciter l'engagement du consommateur...

En outre, cette renommée incroyable permet aux industriels de s'implanter dans des pays qui ont une tradition culinaire différente, ce qui bouleverse les apports nutritionnels de certaines populations. Un document de l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) explique ainsi qu'en Afrique du Sud, l'apparition des « fast-food » a augmenté drastiquement la quantité de lipides ingérés : les lipides d'un repas de citadin (où les « fast-food » sont implantés) peuvent représenter jusqu'à 40% de l'énergie totale quand ils ne représentent que 16% de l'énergie totale dans un repas traditionnel. L'île de Nauru, dans le Pacifique, est devenue en l'espace de 20 ans un des pays qui affiche le plus fort taux d'obésité, avec le Mexique, l'Égypte et le Koweït. Ces quatre pays dépassent depuis peu les États-Unis.

Mais la stratégie ne s'arrête pas à un marketing exemplaire. La « malbouffe » possède des qualités sensorielles et gustatives qui ne laissent personne indifférent. En 2008, des chercheurs publiaient une validation préliminaire de l'échelle d'addiction alimentaire de Yale. Selon eux, certains aliments, et en particulier les aliments riches en matières grasses et en sucre, pourraient provoquer une forme d'addiction similaire aux substances psychoactives. Sans parler de « drogue alimentaire », on peut avancer que la « malbouffe » attire les consommateurs parce qu'elle contient des caractéristiques sensorielles capables de satisfaire les papilles gustatives et... le cerveau. Propriétés connues de ceux qui commercialisent ce type de produits.

UN fait étonnant avec la « malbouffe », c'est la quantité engloutie : cinq minutes chrono pour un menu XXL, boisson et dessert compris. Autant de nourriture en si peu de temps, pourquoi le cerveau ne lance-t-il pas un signal de satiété avant la fin du repas ? Une étude australienne explique que la consommation d'aliments de type « malbouffe » altère « l'autocontrôle » du cerveau influencé normalement par le rassasiement sensoriel spécifique.

Le rassasiement sensoriel spécifique se définit par la diminution du plaisir ressentie après la consommation d'un aliment, couplée à une augmentation de l'appétit pour un aliment d'un autre type qui n'a pas encore été ingéré. Ce mécanisme naturel favorise une plus grande variété d'aliments au sein d'un repas et permet d'adapter la prise alimentaire aux besoins réels de l'organisme. Les résultats de l'étude australienne montrent qu'un régime composé d'aliments riches en matières grasses et qui ont une palatabilité élevée (c'est-à-dire qui procurent une sensation agréable en étant consommés) rend insuffisant l'expression du rassasiement sensoriel spécifique. Un comportement pouvant augmenter les risques d'obésité sur le long terme.

3.1 Après avoir lu l'article « Question de la semaine : d'où vient notre attirance pour la *malbouffe* ? », 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.

11a. On pourrait donner à l'article le sous-titre suivant :		
A. Malbouffe : moins de calories plus de goût !	B. Malbouffe : consommez sans crainte !	C. Malbouffe : estimez-la à sa juste valeur !
12a. L'objectif du rédacteur est...		
A. de démontrer une expérience.	B. de dénoncer les autorités.	C. d'apporter des informations.

3.2 Après avoir lu l'article « Question de la semaine : d'où vient notre attirance pour la *malbouffe* ? », 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 calories apportées par la « malbouffe » sont souvent compensées par le goût.
	B.	La publicité et le goût sont des facteurs associés à la consommation de la « malbouffe ».
	C.	En ce qui concerne la « malbouffe », le bombardement des consommateurs avec des publicités est la seule stratégie marketing efficace.
14a.	A.	Les enfants obèses sont les seuls attirés par la « malbouffe ».
	B.	Les enfants de 12 ans sont de grands amateurs de la « malbouffe ».
	C.	Les enfants de moins de 12 ans sont les plus attirés par la consommation de « malbouffe ».
15a.	A.	En Afrique du Sud, le taux de la population qui consomme de la « malbouffe » se stabilise.
	B.	Les États-Unis continuent d'être en tête des pays souffrant de l'obésité.
	C.	Les habitudes alimentaires ont subi des changements notables dans plusieurs pays.
16a.	A.	Selon la recherche de 2008, les substances présentes dans la « malbouffe » stimulent l'appétit des consommateurs tout en créant une dépendance.
	B.	Selon la recherche de 2008, la « malbouffe » n'influence pas l'humeur des consommateurs.
	C.	Selon la recherche de 2008, la qualification de la « malbouffe » en tant que « drogue alimentaire » est pertinente.
17a.	A.	Selon l'étude australienne, la « malbouffe » peut comprendre des aliments à faible quantité de matières grasses.
	B.	Selon l'étude australienne, le mécanisme du rassasiement sensoriel spécifique est responsable du surpoids chez l'individu.
	C.	Selon l'étude australienne, la « malbouffe » entrave le fonctionnement normal du mécanisme du rassasiement sensoriel spécifique.

3.3 Parmi ces 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.

18a. insatiable			19a. prisés			20a. sévit		
A avide	B réservée	C respectueuse	A condamnés	B appréciés	C sous-estimés	A punit	B décline	C ravage
21a. implantés			22a. affiche			23a. validation		
A taxés	B établis	C exclus	A dissimule	B présente	C annonce	A mise à jour	B loi	C approbation
24a. avancer			25a. engloutie					
A prétendre	B démentir	C promettre	A consommée	B jetée	C dévourée			

ACTIVITÉ 4

Lisez l'article ci-dessous.



Anne Guion – La Vie



Avez-vous prêté attention à ce que vous ressentez lorsque vous vous montrez généreux ? Un « chaud au cœur », un sentiment confus de bien-être qui vous surprend vous-même. De la sensiblerie ? Détrompez-vous. Les neurosciences sont en train de prouver que la générosité est bien plus qu'une simple qualité. Pourquoi donne-t-on ? C'est une question sur laquelle ont buté de nombreux philosophes. Qu'est-ce qui peut bien pousser l'être humain à se délester, au profit d'un autre, de quelques pièces de monnaie, d'un objet ou de temps dont il pourrait avoir besoin pour son propre avantage ?

Donner ferait donc partie de notre nature. Pourquoi, dans ce cas, ne sommes-nous pas plus généreux ? La faute à deux régions du cortex préfrontal (dorso-latéral et dorso-médian), une zone du cerveau qui se développe en dernier chez l'être humain et qui est liée notamment au contrôle des émotions et des pulsions et à l'élaboration de pensées complexes. C'est en tout cas ce qu'a découvert l'équipe de Marco Iacoboni, lors d'une expérience au cours de laquelle le chercheur a inhibé le fonctionnement de ces deux zones grâce à la stimulation magnétique transcrânienne, une technique utilisée notamment pour soigner les dépressions. Résultat : bloquer ces zones du cortex préfrontal a augmenté de 50% la générosité des participants à l'étude. « Notre étude suggère que la générosité est d'abord un élan spontané qui, par la suite, est contrôlé par le cortex préfrontal. » Celui-ci agit comme une valve qui tempérerait nos élans altruistes. Autrement dit, nous devons faire des efforts cérébraux pour être égoïstes... Pour Iacoboni, la générosité est ainsi un mode d'expression de notre « cerveau empathique ». C'est parce que nous sommes capables de nous mettre à la place de l'autre que nous donnons. Iacoboni a ainsi observé les cerveaux de volontaires lors de deux expériences successives. D'abord, ceux-ci devaient regarder une vidéo dans laquelle une personne était piquée avec une aiguille. Puis les scientifiques ont donné aux participants de l'étude une somme d'argent qu'ils devaient partager avec des personnes qui leur étaient inconnues. « Les résultats étaient clairs comme de l'eau de roche : ce sont ceux qui se sont montrés le plus empathiques lors du premier test qui ont le plus donné. Nous avons même pu prédire le montant donné en fonction des images cérébrales de la première expérience ! » s'exclame le scientifique.

Et si donner nous rendait tout simplement heureux ? Pour répondre à cette question, l'équipe de Philippe N. Tobler a étudié par imagerie par résonance magnétique (IRM) les cerveaux de 50 personnes auxquelles les scientifiques ont annoncé qu'elles allaient recevoir 23€ par semaine pendant quatre semaines. La moitié d'entre elles devait utiliser cet argent pour elles, tandis que l'autre moitié devait dépenser la somme au profit d'autres personnes. « Nous savions déjà que le lien entre générosité et bonheur existait d'un point de vue

comportemental, explique Philippe N. Tobler, mais nous ignorions totalement ce qui se passait au niveau cérébral. À la fin de l'expérience, non seulement les personnes qui étaient dans le groupe des 'généreux' se sont dit davantage heureuses que les autres, mais cela s'est également vu sur les images de leur cerveau ! » Le fait de donner y avait tracé une guirlande lumineuse entre deux zones cérébrales distinctes : le carrefour temporo-pariétal, une région du cerveau située au-dessus de chaque oreille qui s'active lorsque nous essayons mentalement de nous mettre à la place de quelqu'un d'autre, et le striatum ventral, qui fait partie du circuit de la récompense et du plaisir. D'où le sentiment de bien-être.

Mais ce n'est pas tout. La générosité fait aussi du bien à la santé. Une étude de Sara Konrath, une chercheuse états-unienne en psychologie sociale, a montré que les personnes âgées qui donnaient de leur temps pour du bénévolat avaient un risque moindre de mourir sur une période de quatre ans que celles qui ne le faisaient pas. Depuis, Konrath ne compte plus les études publiées sur le sujet : « Aujourd'hui, toutes vont dans le même sens, explique la scientifique. La dernière en date a montré que donner de l'argent avait des effets positifs sur l'hypertension comparables à un traitement de médicaments ! Comment cela est-il possible ? Personne ne le sait réellement... Sans doute parce que la générosité permet de diminuer le stress. »

Mais souvent notre cortex préfrontal a le pied trop lourd sur le frein. « Ce n'est pas le cortex préfrontal lui-même qui nous empêche d'être généreux, estime Iacoboni, mais les 'valeurs' véhiculées par la société qui influent sur notre cortex. Si celles-ci n'étaient pas la compétition, le chacun pour soi, comme c'est le cas aujourd'hui, nous pourrions tous laisser davantage libre cours à notre nature généreuse. » Heureusement, nous pouvons dégripper la machine : développer notre capacité à donner et ainsi profiter du shoot de bien-être et des bénéfices pour la santé que cela procure. Comment ? En nous exerçant, comme nous ferions de la gymnastique. L'étude de Tobler a montré qu'il n'y avait pas de lien de corrélation entre l'importance du don et le bonheur ressenti. Donc, pas la peine d'offrir tout ce que l'on possède pour être plus heureux. Mieux vaut employer son énergie à développer les facultés qui nous aident à être plus généreux. En fait, les neuroscientifiques sont en train de découvrir les bénéfices incroyables du binôme générosité-gratitude pour notre santé mentale. Comme la générosité, la gratitude active le circuit neuronal de la récompense et du plaisir. Elles sont comme deux interrupteurs qui déclenchent une cascade d'émotions positives dans le cerveau. Le sentiment de gratitude active des zones du cerveau en lien avec le lien social et libère de l'ocytocine, l'hormone de l'attachement aux autres. Le chemin neuronal de la gratitude est si puissant que celle-ci fonctionne comme un muscle : plus on la convoque, plus elle se développe. Et plus on se sent reconnaissant, plus on ressent le besoin d'être généreux.

4.1 Après avoir lu l'article « Pourquoi la générosité est source de bonheur, selon la science », choisissez la bonne réponse.

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

26a. On pourrait donner à l'article le sous-titre suivant :		
A. Des raisons pour amorcer le cercle vertueux du don	B. Neurosciences et psychologie en désaccord	C. Arrêtons de ne voir que le négatif !
27a. La journaliste veut :		
A. convaincre.	B. dissuader.	C. informer.
28a.	A. Selon les neuroscientifiques, si le cortex préfrontal est détérioré on devient moins altruiste. B. Selon la recherche de Iacoboni, deux régions du cortex préfrontal freinent notre capacité à être généreux. C. La recherche de Iacoboni a démontré que la thérapie contre la dépression peut accentuer notre manque de générosité.	
29a.	A. Selon la recherche de Iacoboni, les personnes qui perçoivent ce que les autres ressentent sont généreuses. B. La recherche de Iacoboni révèle que les personnes qui éprouvent facilement de la douleur pour leur prochain sont peu généreuses. C. Selon la recherche de Iacoboni, on se sent plus généreux envers les personnes que l'on connaît.	
30a.	A. Philippe N. Tobler avait l'intention de prouver que les personnes généreuses sont parfois heureuses. B. Selon Philippe N. Tobler, on préfère donner de l'argent à des personnes qui pourront nous rembourser. C. Philippe N. Tobler a prouvé que le sentiment de bien-être est le résultat de processus cérébraux.	
31a.	A. Dans sa recherche, Sara Konrath a prouvé qu'il existe un lien entre la longévité et la générosité, chez les personnes âgées. B. Selon Sara Konrath, ressentir des émotions positives pourrait aggraver un traitement contre l'hypertension. C. Sara Konrath infirme la relation entre stress et hypertension.	
32a.	A. Selon Iacoboni, le cortex préfrontal pourrait anéantir la puissance des valeurs contemporaines. B. Selon Iacoboni, les valeurs sociétales ont une part significative de responsabilité dans l'élaboration du sentiment de générosité. C. Selon Iacoboni, les valeurs contemporaines sont indépendantes du manque de générosité.	
33a.	A. Un comportement généreux extrême devrait être l'objectif souhaitable de chaque individu. B. Être généreux de manière compulsive pourrait être source de soucis pour notre santé. C. Opter pour une générosité modérée active le sentiment de bien-être.	

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

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

MOTS

34a.	buter
35a.	inhiber
36a.	tempérer
37a.	tracer
38a.	dégripper
39a.	déclencher
40a.	convoquer

EXPLICATIONS

A.	inviter
B.	déborder
C.	bloquer
D.	se heurter
E.	débloquer
F.	calmer
G.	provoquer
H.	former

ACTIVITÉ 5

Lisez le texte ci-dessous.



Solidarité

Bénévolat : quelles sont les dernières tendances ?

Contrairement à ce qu'on imagine parfois, le bénévolat ne connaît pas la crise (économique). Les bonnes volontés ne fléchissent pas en même temps que la croissance. La proportion de Français qui donnent de leur temps pour les autres, en dehors du^{41a} de la famille, a même progressé ces dernières années.

C'est l'engagement associatif qui connaît la plus forte hausse (passant de 22,6 à 25%), au détriment du bénévolat dit « informel » (auprès de ses voisins par exemple). Une hausse portée principalement par les hommes et par les moins de 50 ans, même si les plus de 65 ans restent les plus investis. Toutefois, les plus âgés sont de plus en plus tiraillés entre leurs activités personnelles, les solidarités familiales (garde des petits-enfants notamment) et leur engagement. Aujourd'hui, on estime à 13 millions le nombre de bénévoles qui^{42a} au sein d'associations.

En dehors des évolutions liées à l'âge, d'autres transformations sont à noter ces dernières années. Ainsi, les bénévoles se disent de plus en plus motivés par « l'envie d'agir » face au^{43a} « économique, politique et environnemental » actuel. Et à traduire cette volonté en actes, par plus de

responsabilités et plus de temps passé au sein de leur association, mais aussi par un intérêt plus

grand porté à leur mission.

La « force du collectif » (pour jouer un rôle dans la société et peser sur son évolution) et les notions de « citoyenneté » et de « solidarité » sont également plus affirmées que par le passé.

Parmi les motivations des bénévoles, la possibilité d'acquérir des compétences est celle qui progresse le plus. Si bien qu'un tiers d'entre eux citent la formation au premier rang de leurs attentes. En^{44a} de leur engagement plus important, ils ont aussi une exigence plus forte concernant l'efficacité des actions menées au sein de leur association. C'est d'ailleurs aujourd'hui « le premier facteur de déception », note l'étude. Ils sont aussi en^{45a} de soutien de la part d'autres bénévoles, d'une plus grande attention de la part des dirigeants, d'une écoute plus attentive et d'une meilleure reconnaissance de leur action.

Autant de défis que les associations devront relever si elles veulent continuer à attirer – et à^{46a} – les bonnes volontés.

ANGÉLIQUE PINEAU

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. blocage	42a.	A. protestent	43a.	A. postulat
	B. bâti		B. œuvrent		B. calcul
	C. cercle		C. manœuvrent		C. contexte
44a.	A. retour	45a.	A. demande	46a.	A. attacher
	B. cas		B. voie		B. réserver
	C. faveur		C. mesure		C. fidéliser

5.2 Selon le texte, on peut déduire que :

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

47a.	En France,	A.	le bénévolat évolue.
		B.	on reste assez ignorants en ce qui concerne le bénévolat.
		C.	le bénévolat reste au sein de la famille.
48a.	Selon les chiffres disponibles,	A.	le taux de bénévoles a augmenté grâce à la participation des moins de 50 ans.
		B.	la plupart des bénévoles sont des personnes âgées sans engagements familiaux.
		C.	le taux du bénévolat informel a connu une chute brutale.
49a.	Les Français	A.	ont l'intention d'aider les autres, mais cela ne se traduit que rarement en actes.
		B.	veulent jouer actuellement un rôle encore plus actif sur le plan social.
		C.	sont actuellement, plus que jamais, motivés par l'État afin de devenir bénévoles.
50a.	Les associations	A.	sont souvent déçues par les bénéficiaires.
		B.	doivent répondre aux exigences des bénévoles.
		C.	se sentent trop vite frustrées.

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.

← → ↺ <https://www.lefigaro.fr/voyages/conseils/train-ou-avion-quel-transport-choisir-pour-ses-voyages-en-europe-20220...> A

Rechercher Guerre en Ukraine Présidentielle 2022 International Société Vox Économie Sport Culture Voyage Madame Vin Se connecter

Lire le journal Voyage

Inspiration ▾ Destinations ▾ France Montagne Hôtels Conseils Sélection



Train ou avion : quel transport choisir pour ses voyages en Europe ? Sécurité : avantage avion

Vider ses poches, mettre à la poubelle sa bouteille d'eau ou son gel douche, se laisser palper^{1b} un agent de sûreté... C'est un rituel bien connu des passagers aériens. Et aussi un moment stressant^{2b} certains. Si ces contrôles sont chronophages et augmentent le temps de voyage, ils ont le mérite d'instaurer un sentiment de sécurité^{3b} au long d'un trajet en avion.

Rien de tel dans les gares. Le contrôle des billets, des bagages et de l'identité à l'embarquement sont relativement rares,^{4b} sur certains Thalys (portique de sécurité au départ de Paris gare du Nord) et sur les Eurostar (contrôle des bagages et double contrôle d'identité de part et d'autre de la Manche). Sur les liaisons internationales, des contrôles d'identité peuvent avoir lieu^{5b} du franchissement des frontières, mais rarement au départ ou à l'arrivée.

ACTIVITÉ 7

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

Reportez ces mots sur la feuille de réponses.

TEXTES		
6b.	Les entreprises pharmaceutiques peuvent fixer librement le prix d'un médicament.	_____ ^{6b} du prix d'un médicament par les entreprises pharmaceutiques
7b.	L'atelier sera encadré par deux enseignantes.	_____ ^{7b} de l'atelier par deux enseignantes
8b.	Les dispositions de ce jugement ont été réformées.	_____ ^{8b} des dispositions de ce jugement
9b.	L'eau serait stockée en été dans des réservoirs.	_____ ^{9b} de l'eau en été dans des réservoirs
10b.	Ce test permet de dépister trois maladies.	Le _____ ^{10b} de trois maladies par ce test est possible.

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.


LE COMPARATEUR DE VOYAGES POUR PARTIR PAS CHER

[Séjour](#)
[Vol](#)
[Train](#)
[Hôtels](#)
[Location voiture](#)
[Bons plans voyage](#)
[Guides touristiques](#)
[Actualités](#)






Savez-vous jusqu'à combien descend le thermomètre à Oïmiakon, le village le plus froid du monde ?

Alibabuy.com » Actualités » Séjour » Savez-vous Jusqu'à Combien Descend Le Thermomètre à Oïmiakon, Le Village Le Plus Froid Du Monde ?



Cela fait une semaine que vous ne pouvez pas mettre le _____ ^{11b} dehors ? Estimez-vous chanceux parce que, en 1926, un village en Russie a connu un hiver glacial avec des températures allant jusqu'à -71,2°C ! Avec ce _____ ^{12b} de froid jamais enregistré et des températures moyennes annuelles de -15,5°C, Oïmiakon est depuis _____ ^{13b} comme le lieu habité le plus froid du monde...

Si on se demande bien comment ils peuvent survivre par des températures pareilles, c'est parce qu'ils y sont _____ ^{14b} et parce qu'ils se _____ ^{15b} avec les moyens du bord. Là-bas, aucun végétal ne peut _____ ^{16b} en raison des sols gelés. Les habitants vont alors se fournir en _____ ^{17b} alimentaires dans l'unique boutique du village. Les enfants, eux, sont privés d'école lorsque le thermomètre passe les -52°C !

Si vous prenez un Paris Moscou, il va falloir bien vous couvrir sauf si vous _____ ^{18b} le mois de juillet... car, en juillet, on enregistre une _____ ^{19b} de 14,9°C dans le village. Pas vraiment de quoi _____ ^{20b} bonnets et écharpes tout de même...

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

ΤΕΛΟΣ ΜΗΝΥΜΑΤΟΣ