	<p align="center">Evaluación de Bachillerato para acceder a estudios universitarios Castilla y León</p>	<p align="center">FRANCÉS</p>	<p align="center">Modelo 0</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 A : Les vendeurs par téléphone

Tout le monde déteste les vendeurs par téléphone, capables d'appeler à n'importe quel moment de la journée. Mandy le sait. Après deux ans dans une entreprise chargée de vendre des produits pour un opérateur mobile, elle nous raconte sa journée de travail :

“Je cherchais du travail lorsqu’une amie m’a parlé d’une entreprise chargée de vendre des produits par téléphone pour un opérateur mobile. Je me suis lancée. J’ai eu une première formation d’une semaine, en «double écoute» : assise à côté d’une employée, je la regardais faire. J’apprenais ses réflexes, ses réponses toutes prêtes et son comportement au téléphone. Ensuite, j’ai été autorisée à passer des appels.

Un algorithme sélectionne quelqu’un aléatoirement, déjà client ou pas, et l’appelle sur son téléphone fixe ou sur son portable. Nous, on attend que l’appel nous soit transféré. Dès que nous avons la personne en ligne, son identité s’affiche sur notre écran, avec un argument à raconter pour nous aider à alimenter la conversation. Je me présente directement, je dis que je souhaite présenter nos offres d’abonnement, etc. La plupart du temps, la personne au bout du fil est occupée: je dérange, elle me le fait sentir. « Avez-vous quelques instants à m’accorder? » En général, on a déjà raccroché avant que je termine la phrase. Pour les rares qui me répondent « oui », je leur parle de notre entreprise, je leur demande chez quel opérateur mobile ils sont, puis je leur propose des tarifs plus avantageux. Le problème se présente au moment de choisir un nouveau téléphone pour accompagner le nouveau tarif que je viens de leur proposer. Ils veulent immédiatement les smartphones dernier cri, mais ceux-ci sont trop chers...”

QUESTION 1 (1 punto). Dites si c’est *vrai* ou *faux* et justifiez votre réponse.

- a. Elle a beaucoup réfléchi avant d’accepter ce travail.
- b. La sélection des clients se fait au hasard.

QUESTION 2 (1 punto). Répondez à la question sans répéter le texte et justifiez votre réponse :

-Comment le vendeur entre-t-il en contact avec le client ?


QUESTION 3 (2 puntos).

- a. Mettez la phrase suivante au pluriel : *J’apprenais son comportement.*
- b. Mettez la phrase suivante au passé composé : *J’apprenais son comportement.*
- c. Mettez la phrase suivante à la voix passive : *Tout le monde déteste les vendeurs par téléphone.*
- d. Mettez la phrase suivante à la forme négative : *Tout le monde déteste les vendeurs par téléphone.*

QUESTION 4 (2 puntos).

- a. Mettez la phrase suivante au féminin : *Mais ceux-ci sont trop chers.*
- b. Mettez la phrase suivante au plus-que parfait : *Mais ceux-ci sont trop chers.*
- c. Mettez la phrase suivante à la deuxième personne du pluriel : *Je dis que je souhaite présenter nos offres d’abonnement.*
- d. Remplacez les mots soulignés par un pronom : *Je dis que je souhaite présenter nos offres d’abonnement.*

QUESTION 5 (4 puntos). Production écrite : La vente par téléphone. Questions orientatives : Quelle est votre expérience par rapport à ce type de situations ? Qu’est-ce que vous pensez de la vente par téléphone ? Et si vous étiez le vendeur... ? (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">Modelo 0</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 : Le vin est-il bon pour la santé ? Voici la réponse d'un scientifique.

On admet généralement qu'une consommation modérée mais régulière de vin rouge (un ou deux verres par jour) protège contre les maladies cardiovasculaires. Ce «paradoxe français» rappelle ce que l'on disait à L'Antiquité : «le bon vin réjouit le cœur de l'homme» tout en recommandant la modération à la ligne suivante !

Plus près de nous, Louis Pasteur affirmait que «le vin est le breuvage le plus sain et le plus hygiénique qui soit». Pourtant, les effets néfastes de l'alcool sont bien établis. Le vin ferait-il exception parmi les boissons alcoolisées?

De nombreuses enquêtes épidémiologiques convergent vers l'hypothèse d'un effet protecteur du vin rouge, que ne partageraient pas les autres boissons alcoolisées, et qui se traduit principalement par une diminution de la pression artérielle et des risques d'accidents vasculaires cérébraux et cardiaques. Mais il faut rester prudent car les essais cliniques prolongés qui permettraient de tirer des conclusions définitives sont pratiquement impossibles à réaliser, à cause de l'évolution très lente des maladies cardiovasculaires.

En dehors de l'alcool, le vin contient des polyphénols, substance semble-t-il responsable des effets protecteurs du vin sur le système cardiovasculaire. Mais de nombreuses questions scientifiques subsistent car ces polyphénols se retrouvent dans d'autres aliments tels que le jus de raisin rouge, les fruits rouges, etc., avec les mêmes effets protecteurs. Effectivement, on constate aussi une plus faible mortalité cardiovasculaire dans le sud de la France. Mais là, le vin est en concurrence avec d'autres composants de la cuisine traditionnelle de ces régions, dont l'huile d'olive.

Ces nombreuses incertitudes sur les effets bénéfiques du vin, face aux effets nocifs bien établis de l'alcool, empêchent donc de recommander la consommation régulière de vin, même en quantité modérée, pour une autre raison que le plaisir qu'on prend à le déguster avec modération.

QUESTION 1 (1 punto) Dites si c'est *vrai* ou *faux* et justifiez votre réponse.

- a. Les Français sont convaincus que boire du vin rouge est bon pour la santé.
- b. Les essais cliniques permettent d'avoir une opinion sur cette question.

QUESTION 2 (1 punto) Répondez à la question suivante sans répéter le texte.

Est-ce que toutes les boissons alcoolisées ont-elles les mêmes effets pernicieux?

QUESTION 3 (2 puntos)

- a. Mettez la phrase suivante à la voix passive : *De nombreux scientifiques ont examiné cette question.*
- b. Mettez la phrase suivante au plus-que-parfait : *De nombreux scientifiques ont examiné cette question.*
- c. Mettez la phrase suivante au conditionnel : *Il faut consommer du vin.*
- d. Mettez la phrase suivante à la forme négative : *Il faut consommer du vin.*

QUESTION 4 (2 puntos)

- a. Mettez la phrase suivante à la première personne du pluriel : *Il peut affirmer qu'il prend du plaisir à boire un verre de vin.*
- b. Mettez la phrase suivante à l'imparfait : *Il peut affirmer qu'il prend du plaisir à boire un verre de vin.*
- c. Unissez les deux propositions en une seule phrase avec un pronom relatif : *Des scientifiques ont réalisé des études ; ces études ne peuvent pas apporter de réponse.*
- d. Mettez à la forme passive : *Des scientifiques ont réalisé des études.*

QUESTION 5 (4 puntos). Production écrite : Les jeunes et l'alcool. Questions orientatives : L'Espagne comme la France sont des pays producteurs de vin. Êtes-vous sensible à la question de la consommation d'alcool chez les jeunes? (entre 90-150 mots).