

FRA 3034-1

Compréhension en lecture

Dominante incitative

Test de rendement

2^e partie

Consignes et textes

Nom de l'adulte : _____

Date de passation : _____

CONSIGNES

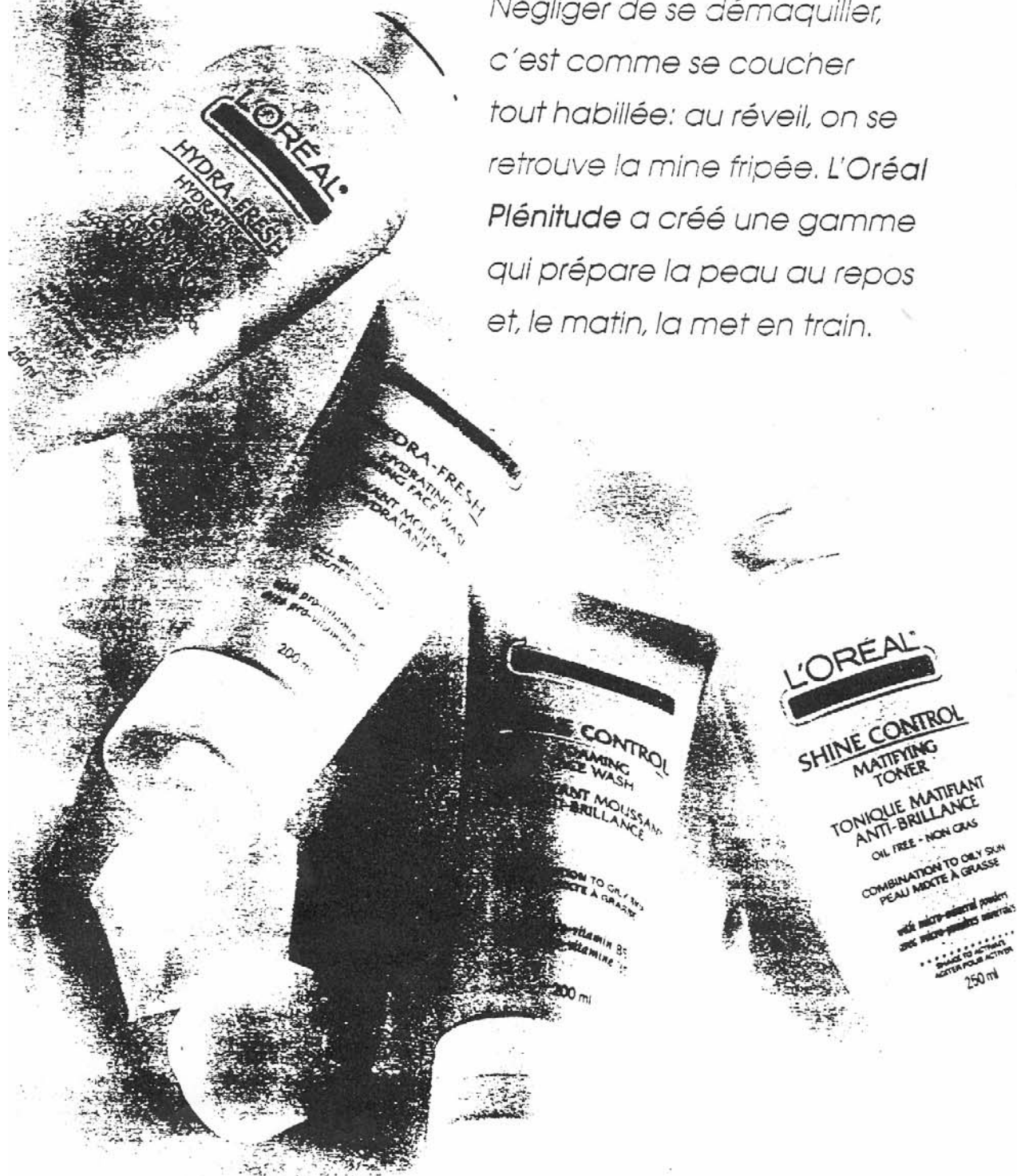
Durée (compréhension en écoute et en lecture) : 3 heures

1. Avant de commencer cette partie du test, écrivez les renseignements demandés à la page de titre du questionnaire et à la page de titre du présent cahier.
2. Lisez les textes.
3. Répondez à chacune des questions du cahier « Questionnaire » en écrivant vos réponses dans les espaces réservés à cet effet.
4. **IMPORTANT** : Dans certaines questions du test, il vous sera demandé d'annoter le texte. Il vous faudra alors souligner ou encadrer dans le texte les passages demandés et inscrire lisiblement dans la marge prévue à cet effet les annotations qui y correspondent (des points sont accordés à cet aspect).
5. Respectez les règles de l'orthographe lexicale et grammaticale dans la formulation de vos réponses (des points sont accordés à cet aspect).
6. Vous pouvez utiliser un dictionnaire usuel de la langue française (Larousse, Robert, Multidictionnaire), une grammaire et un ouvrage sur la conjugaison. Toutefois, vous n'êtes pas autorisé(e) à utiliser une grammaire maison ou un ouvrage spécialisé comme *Info express*.
7. À la fin du test, remettez tous vos documents à votre enseignante ou à votre enseignant.

TEXTE NO. 1

DÉMAQUILLAGE

Négliger de se démaquiller,
c'est comme se coucher
tout habillée: au réveil, on se
retrouve la mine fripée. L'Oréal
Plénitude a créé une gamme
qui prépare la peau au repos
et, le matin, la met en train.



TENDRESSE

À grande eau: le grand remède

Nuit et jour, la peau a besoin de respirer. Voilà pourquoi il faut se démaquiller. Le soir, à l'eau tiède, pour faire le grand ménage — désincruster poussière, sébum et maquillage. Le matin, à l'eau un peu plus fraîche, pour débrouiller, dégonfler, et activer les fonctions vitales qui permettront d'affronter la journée. Aujourd'hui, même les peaux sèches n'ont plus à avoir peur de l'eau, à condition d'utiliser des démaquillants qui l'adoucissent. Nos choix: les deux nettoyants moussants Plénitude de L'Oréal, qui s'affichent dans des tubes souples très pratiques. Leur formule crème légèrement irisée produit une mousse douce et abondante, enrichie de provitamine B₅. Le premier, Hydra-Fresh, formulé pour toutes les peaux, nettoie en tout confort parce qu'il est hydratant. Le second, Shine Control, pour peaux mixtes à grasses, laisse la peau divinement mate parce qu'il élimine l'excès de sébum sans décaper. Et tous deux se déclinent dans des textures fraîches et doucement parfumées.

Les toniques: des vertus méconnues

On croit à tort que les toniques sont facultatifs quand on se démaquille à l'eau. Or, ils sont essentiels pour plusieurs raisons: ils délogent les cellules mortes, resserrent les pores, renforcent l'action des crèmes hydratantes. Ils ont même la propriété d'aider à reconstituer la protection naturelle de la peau.

Nos choix: les deux toniques Plénitude de L'Oréal. Ils assainissent l'épiderme tout en lui redonnant fraîcheur et éclat. Riche en provitamine B₅ hydratante, le Tonique Hydra-Fresh, rose et floral, peut être utilisé abondamment même sur peau sensible parce qu'il est sans alcool. Le Tonique Shine Control, plus astringent, contient des micro-poudres minérales en suspension dans une lotion turquoise très fraîche, qui rééquilibre et matifie les peaux qui ont tendance à luire. À bien agiter avant l'emploi.



Zoom sur les yeux

Finis le frottage et les yeux irrités! Celles qui l'ont essayé ont tout de suite adopté le Démaquillant Doux pour les Yeux à la provitamine B₅ Plénitude de L'Oréal. Ce produit a mérité cette année le Grand Prix de la Beauté ELLE QUÉBEC, catégorie démaquillant pour les yeux, grande distribution. Les très exigeantes lectrices-jurées l'ont élu pour la facilité avec laquelle sa formule non irritante et sans huile dissout du premier coup eye-liner et mascara tenaces, et aussi pour son parfum agréable et son flacon incassable: «Le numéro un sur toute la ligne!»

PUBLICITÉ

Commencez l'année avec le SOURIRE!

Sourire à la vie et au monde entier, quelle belle résolution pour 1998!

On ne sourit pas assez! Chacun sait que sourire est l'une des meilleures thérapies qui soit contre le stress et la déprime, pourtant on en oublie souvent l'usage. Certains ont le sourire plus facile que d'autres. Peut-être est-ce parce qu'ils ont de plus belles dents et qu'ils ne sont pas gênés de les exhiber?

Tout le monde a le droit de sourire!

On croit à tort que tous les mannequins et les actrices de cinéma sont venus au monde avec de belles dents. C'est faux! Peu importe votre âge, l'état de votre bouche, que vous soyez une personnalité connue ou non, il y a moyen de vous donner un sourire éclatant digne des plus grandes stars de ce monde. Les Centres Lapointe sont passés maîtres de l'esthétique dentaire. Que vous ayez toutes vos dents naturelles ou plus une seule, soyez sans crainte, ils trouveront le moyen de vous redonner le goût de sourire!

Paiement dans un an!

Souriez maintenant et ne payez qu'en 1999.* Une opportunité extraordinaire de mieux gérer ses finances personnelles et d'entreprendre sans tarder ses traitements dentaires.

O u s a n s f r a i s l e 1 8 0 0 5 2 7 - 6 4 6 8

*Sur approbation de crédit



Un Centre près de chez vous...

Il existe plusieurs Centres Lapointe au Québec et chacun d'eux offre un service courtois et personnalisé. Pour connaître le Centre le plus près de chez vous et bénéficier d'une consultation gratuite et sans obligation de votre part, composez maintenant:

CENTRES

Lapointe

DENTUROLOGIE • DENTISTERIE • IMPLANTOLOGIE

527-6468

PUBLICITÉ

LA PRESSE, le 4 janvier 98

TEXTE NO. 3

Visitez le site WWW de Pella : @ <http://www.pella.ca>

ENCORE UNE RAISON D'ACHETER UNE FENÊTRE PELLA

Toute fenêtre laisse pénétrer la lumière du soleil.
Ce qui est merveilleux, c'est notre façon
de vous protéger des facteurs indésirables.

Composés de vitres isolantes à double
couche E à faible émissivité avec
argon, nos vitrages InsulShield™
réduisent les frais de chauffage
et de climatisation
jusqu'à 24%.*

*Moyenne simulée par ordinateur
par rapport à des fenêtres en bois
à vitrage simple. L'économie
effective peut varier.

Nos coupe-froid sont
soudés aux quatre coins,
et non sectionnés. C'est
l'une des raisons pour
lesquelles nos fenêtres à
battants sont 11 fois plus
étanches que ne l'exigent les
normes industrielles quant
aux résidences.

Comme elles sont fabriquées en
bois massif, nos fenêtres ont
une résistance thermique
1500 fois plus élevée que
les fenêtres en métal
tout en étant 70 %
plus résistantes que
celles en vinyle
moulé. Sans
compter qu'elles
sont beaucoup
plus belles.

Seule Pella teste
chacune de ses
fenêtres avant
l'expédition afin
d'y détecter la
moindre infiltration
d'air. Si l'air passe,
les fenêtres ne partent pas.

Chez Pella, nous pensons qu'une fenêtre doit
être aussi agréable à utiliser qu'à regarder. C'est
pourquoi nos fenêtres sont minutieusement usinées avec les meilleurs matériaux
et qu'elles font l'objet de tests rigoureux. Nos produits ne se contentent donc pas
d'être conformes aux normes de l'industrie, ils les dépassent bien souvent, et de
beaucoup. Nos fenêtres protègent des courants d'air, de la chaleur, de l'humidité,
du froid, de la décoloration attribuable aux rayons du soleil, vous assurant ainsi confort,
agrément, économies et beauté des années durant. Voilà ce qui fait la véritable
beauté des fenêtres Pella. Venez les voir à l'une des succursales Pella ou au centre
de rénovation le plus près de chez vous.

Seule Pella vous offre une telle qualité.

Communiquez avec nous par téléphone
ou par écrit afin de recevoir la brochure
«Making Great Window Decisions».

Je prévois : construire rénover remplacer

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____ PROVINCE _____

DEPART _____

TÉLÉPHONE _____

1 800 54 PELLA

Centre d'information Pella
P.O. Box 5002, 1040 Wilton Grove Road
London, ONTARIO N6A 4L6

CODE C49526CM



FRA 3034-1

Compréhension en lecture

Dominante incitative

Test de rendement

2^e partie

Questionnaire

Nom de l'adulte : _____

Date de passation : _____

/67

TEXTE NO 1 : DÉMAQUILLAGE TENDRESSE

8. Un produit peut posséder une ou plusieurs caractéristiques. Dans le paragraphe, "ZOOM sur les yeux", donnez deux caractéristiques du produit annoncé.

Première caractéristique : _____ /3

Deuxième caractéristique : _____ /3

9. a) Encadrez dans la publicité un passage qui fait appel à un thème important. Justifiez votre choix dans vos mots ou par des extraits du texte.

La beauté La santé /2

b) Justification : _____

/4

10. Nommez une caractéristique que possède le destinataire potentiel auquel s'adresse cette publicité.

/3

11. En tenant compte du contexte, expliquez le mot souligné dans la phrase suivante : "Et tous se déclinent dans des textures fraîches et doucement parfumées".

/3

12. "Fini le frottage et les yeux **irrités**". Expliquez en quoi l'accord du participe passé aide à mieux saisir le sens de la phrase.

/3

13. Relevez dans la partie du message intitulée : "À grande eau : le grand remède"

a) une énumération

/3

b) une métaphore

/3

TEXTE NO 2 : COMMENCEZ L'ANNÉE AVEC LE SOURIRE.

14. a) Annotez le texte en soulignant un passage où l'on fait appel aux sentiments et un passage où l'on fait appel à la raison. Pour chaque cas, précisez dans la marge la stratégie publicitaire dont il s'agit.

/2

b) Expliquez comment le recours aux sentiments et à la raison pourrait avoir un effet sur le consommateur prêt à se rendre chez le dentiste.

/6

15. Dans certaines publicités, on retrouve des stéréotypes. Trouvez dans le deuxième paragraphe la phrase qui présente un stéréotype.

/4

16. Donnez, selon le contexte, le sens du mot souligné. ...sont passés maîtres de l'esthétique dentaire.

/3

17. L'auteur dans cette publicité fait appel à deux valeurs soit l'apparence et l'argent. Laquelle de ces valeurs vous paraît la plus importante pour faire la promotion des centres Lapointe.

Cochez votre choix.

L'apparence

L'argent

Expliquez votre choix :

/4

18. Quel lien l'auteur a-t-il voulu faire avec son texte en nous montrant une femme qui va croquer une pomme?

Expliquez votre réponse.

/4

TEXTE NO 3 : ENCORE UNE RAISON D'ACHETER UNE FENÊTRE PELLA

19. Relevez deux éléments d'information qui font l'éloge des fenêtres PELLA.

Premier élément : _____

/3

Deuxième élément : _____

/3

20. Quel est le but poursuivi par l'émetteur de cette publicité?

/3

21. L'auteur débute l'avant-dernière phrase en utilisant les mots : "Voilà ce qui fait...".
Expliquez comment ces mots assurent la cohérence et la progression avec les idées
contenues dans les phrases précédentes.

/4

22. Laquelle des deux valeurs suivantes, le confort, la fiabilité, exploitées dans ce texte,
vous paraît la plus importante?

Valeur : _____

Expliquez en quoi cette valeur est importante pour vous lorsque vous achèterez des
fenêtres.

/4

Note :

5 % des points sont accordés au respect des règles du fonctionnement de la langue
dans la formulation des réponses pour les deux volets de l'épreuve.

Total :

/67