



## AVERTISSEMENT

Ce document est le fruit d'un long travail approuvé par le jury de soutenance et mis à disposition de l'ensemble de la communauté universitaire élargie.

Il est soumis à la propriété intellectuelle de l'auteur. Ceci implique une obligation de citation et de référencement lors de l'utilisation de ce document.

D'autre part, toute contrefaçon, plagiat, reproduction illicite encourt une poursuite pénale.

Contact : [ddoc-theses-contact@univ-lorraine.fr](mailto:ddoc-theses-contact@univ-lorraine.fr)

## LIENS

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 122. 4

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 335.2- L 335.10

[http://www.cfcopies.com/V2/leg/leg\\_droi.php](http://www.cfcopies.com/V2/leg/leg_droi.php)

<http://www.culture.gouv.fr/culture/infos-pratiques/droits/protection.htm>



**UNIVERSITÉ  
DE LORRAINE**

# **THÈSE**

En vue de l'obtention du

DOCTORAT DE L'UNIVERSITÉ DE LORRAINE

**Lexique et compétence lexicale dans le domaine de l'enseignement du  
FLE  
Enjeux fonctionnels et propositions didactiques**

**Volume d'annexes : activités didactiques**

Par

**Raha BIDARMAGHZ**

Sous la direction de

**Madame Caroline MASSERON**

Professeure émérite de l'université de Lorraine

03 décembre 2019

# **ANNEXES**

- ❖ **ACTIVITÉS DIDACTIQUES À DOMINANTE LEXICALE :  
THEMATIQUE DES TRANSACTIONS COMMERCIALES**
- ❖ **PUBLICITÉS**
- ❖ **ACTIVITÉS LEXICALES À DOMINANTE TEXTUELLE : GENRES DE  
DISCOURS**

<b>ACTIVITES DIDACTIQUES A DOMINANTE LEXICALE : THEMATIQUE DES TRANSACTIONS COMMERCIALES .....</b>	<b>4</b>
<b>NIVEAU A1-A2 .....</b>	<b>4</b>
<i>Phase de découverte .....</i>	<i>4</i>
1. Entrée par l'image .....	4
2 . Présentation des nouveaux mots dans le contexte .....	4
3. Présentation les nouveaux mots dans différentes situations de communication .....	5
<i>Phase de mémorisation .....</i>	<i>6</i>
4. Décontextualisation des nouveaux mots.....	6
5. Texte à trous (Imiter et recopier les nouvelles structures).....	6
6. Texte à trous (Imiter et recopier les nouvelles structures).....	7
7. Exercice sur le sens .....	8
8. Dictée (exercice sur la forme) .....	8
9. La dérivation (les relations morphologiques) .....	8
<i>Phase de réemploi : .....</i>	<i>9</i>
10 . Recontextualisation des mots nouveaux. ....	9
11. Mettre l'apprenant en action .....	9
12. Exercice sur les collocations .....	10
13. Exercice sur les expressions figées .....	10
<b>NIVEAU B1-B2 .....</b>	<b>12</b>
<i>Phase de découverte .....</i>	<i>12</i>
14. Entrée par un document sonore .....	12
15. Situation authentique .....	13
16. Exercice sur les rapports sémantiques .....	14
<i>Phase de mémorisation .....</i>	<i>15</i>
17. Exercice sur la sémantique lexicale (Antonymie) .....	15
<i>Phase de réemploi .....</i>	<i>16</i>
18. Document authentique (Exercice sur les registres de langue) .....	16
19. Document authentique (Mettre l'accent sur l'autonomie de l'apprenant).....	16
<b>NIVEAU C1-C2.....</b>	<b>19</b>
<i>Phase de découverte .....</i>	<i>19</i>
20. Entrée par un texte.....	19
21. Exercice sur la compréhension écrite .....	21
<i>Phase de mémorisation .....</i>	<i>21</i>
22. Exercice sur la compréhension écrite (texte-puzzle) .....	21
<i>Phase de réemploi .....</i>	<i>22</i>
23. Exercice sur l'interculturalité .....	22
24. L'apprenant autonome .....	22
<b>PUBLICITES .....</b>	<b>23</b>
<b>25. PUBLICITE ET SES DESTINATAIRES .....</b>	<b>23</b>
<b>26. LES STRATEGIES DE PUBLICITE.....</b>	<b>24</b>
<b>27. LE POUVOIR DE LA PUBLICITE ET SES ENJEUX COMMERCIAUX .....</b>	<b>25</b>
<b>28. LE ROLE DU TEXTE ET DE L'IMAGE DANS LA PUBLICITE .....</b>	<b>26</b>
<b>29. LE ROLE DES COULEURS DANS LA PUBLICITE.....</b>	<b>27</b>
<b>30. IMAGE PUBLICITAIRE .....</b>	<b>28</b>
<b>31. LA SIGNIFICATION CULTURELLE DE LA PUBLICITE .....</b>	<b>29</b>
<b>32. LA SIGNIFICATION CULTURELLE DE LA PUBLICITE .....</b>	<b>30</b>
<b>33. LA LOCUTION « C'EST PARTI » DANS LA PUBLICITE .....</b>	<b>31</b>
<b>34. L'USAGE DE « C'EST PARTI » DANS LA PUBLICITE .....</b>	<b>32</b>
<b>35. SENS PROPRE VS SENS FIGURE .....</b>	<b>33</b>
<b>ACTIVITES LEXICALES A DOMINANTE TEXTUELLE : GENRES DE DISCOURS .....</b>	<b>34</b>
<b>DOCUMENT A : 15 ASTUCES POUR FAIRE SES COURSES .....</b>	<b>34</b>
<b>DOCUMENT B : EXTRAITS DE AU BONHEUR DES DAMES, ZOLA .....</b>	<b>37</b>
<b>DOCUMENT C : EXTRAIT DU VENTRE DE PARIS .....</b>	<b>40</b>

<b>DOCUMENT D : UNE TRUCOTHEQUE .....</b>	<b>43</b>
<b>DOCUMENT E : CATALOGUE DE VENTE (TABLE DES MATIERES).....</b>	<b>44</b>

## Activités didactiques à dominante lexicale : thématique des transactions commerciales

### Niveau A1-A2

Les objectifs lexicaux sont les suivants :

- Permettre à l'apprenant de se familiariser avec la notion : vendre/acheter quelque chose.
- Se familiariser avec le vocabulaire du marché, des produits alimentaires, des professions et des commerces.
- Savoir utiliser des énoncés simples visant à satisfaire des besoins concrets dans la vie quotidienne.

Phase de découverte

#### *1. Entrée par l'image*



#### *2. Présentation des nouveaux mots dans le contexte*

**Client** : Bonjour madame, je voudrais un kilo de tomates s'il vous plaît.

**Vendeuse** : Et avec ceci ?

**Client** : Vous avez des choux-fleurs ? C'est combien la pièce s'il vous plaît ?

**Vendeuse** : C'est un euro cinquante la pièce.

**Client** : Je vais en prendre deux s'il vous plaît.

**Vendeuse** : Et avec ça ?

**Client** : Ce sera tout, merci. Je vous dois combien, madame ?

**Vendeuse** : Cinq euros s'il vous plaît.

### *3. Présentation les nouveaux mots dans différentes situations de communication*



## **FAIRE DES COURSES**

### **PAIN ET VIENNOISERIES : À LA BOULANGERIE**

- Bonjour madame, vous désirez ?
- Bonjour, je voudrais une baguette, s'il vous plaît.
- Voilà. Et avec ceci ?
- J'aimerais trois croissants.
- Ça fait six euros.
- Tenez. ...
- Et voilà votre monnaie
- Merci. Au revoir.



### **VIANDE : À LA BOUCHERIE/CHARCUTERIE**

- Bonjour, je voudrais un kilo de viande hachée.
- Bien sûr, monsieur. Ce sera tout ?
- Non, je prendrai aussi des saucisses.
- Combien en voulez-vous ?
- Quel est le prix ?
- Les saucisses sont à vingt euro soixante le kilo.
- J'en prends deux.
- Voilà. Ça fait vingt euros.



## FRUITS ET LEGUMES : CHEZ LE PRIMEUR

- Bonjour, je voudrais une laitue, s'il vous plaît.
- Voilà. Et avec ceci ?
- Je vais prendre quatre figes.
- Ça fait douze euros.
- Tenez....
- Votre monnaie.
- Merci. Au revoir.



Phase de mémorisation

### 4. Décontextualisation des nouveaux mots

Après la lecture des deux dialogues ci-dessus, relevez les phrases qui correspondent aux deux catégories « vendeur » et « acheteur » et classez les dans le tableau suivant.

Le Vendeur qui dit	L'Acheteur qui dit

### 5. Texte à trous (Imiter et recopier les nouvelles structures)

Complétez chaque dialogue par les expressions suivantes.

1. Ce sera tout, prendrai, ça fait, quel est le prix, voudrais, combien, prends
2. Voudrais, ça fait, désirez, et avec ceci, voilà la monnaie, aimerais

1

Bonjour, je ----- un kilo de viande hachée.



Bien sûr, monsieur. ----- ?

Non, je prendrai aussi des saucisses.

----- en voulez-vous ?

----- ?

Les saucisses sont à vingt euros soixante le kilo.

J'en ----- deux.

Voilà, ----- vingt euros.

2

Bonjour madame, vous ----- ?

Bonjour, je ----- une baguette, s'il vous plaît.

Voilà, ----- ?

J'----- trois croissants.

----- six euros.

Tenez....

Et ----- .

Merci. Au revoir.

### **6. Texte à trous (Imiter et recopier les nouvelles structures)**

**Trouvez la question pour chaque réponse.**

*Vous désirez, et avec ceci, quel est le prix, ça fait combien.*

1. ----- ?

C'est tout, merci.

2. ----- ?

Je voudrais deux baguettes s'il vous plaît.

3. ----- ?

Dix euro dix au total, madame.

4. ----- ?

Les saucisses sont à vingt euros soixante le kilo

**7. Exercice sur le sens**

Associez les phrases de la colonne A à celles de la colonne B

A	B
<p>1. Les cerises sont à combien ?</p> <p>2. Ça va, comme ça ?</p> <p>3. Et avec ceci ?</p> <p>4. Madame vous désirez ?</p> <p>5. Ça fait combien ?</p>	<p>A. Je voudrais deux poivrons rouges et un kilo de tomates.</p> <p>B. Dix euros dix au total, madame.</p> <p>C. Deux euros soixante-dix le kilo monsieur.</p> <p>D. Un peu moins s'il vous plaît.</p> <p>E. C'est tout, merci.</p>

**8. Dictée (exercice sur la forme)**

Complétez les mots incomplets dans les phrases suivantes.

Bonjour, je v\_\_drais des pommes, s'il vous pl\_\_.

Ça f\_\_t c\_\_mb\_\_n ?

\_uel est le pri\_\_des carottes ?

Je vous d\_\_combien ?

**9. La dérivation (les relations morphologiques)**

Retrouvez les mots de la même famille et écrivez les dans les listes différentes.

*Vendre, acheté, paiement, acheteur, acheteuse, payé, vente, acheter, vendeur, vendeuse, payer, vendu.*

1	2	3

Phase de réemploi :

**10. Recontextualisation des mots nouveaux.**

**Faites des phrases avec les mots suivants.**

*Vendeur, prix, un kilo de tomates, acheter, boulanger, faire les courses, payer*

**11. Mettre l'apprenant en action**

**Ecrivez un dialogue entre le client et la vendeuse de l'image suivante.**



## 12. Exercice sur les collocations



### Synonymes

Trouvez le synonyme de chaque expression.

1. **Coûter bonbon** signifie :
  - A. Acheter des bonbons
  - B. Coûter cher
  - C. Manger des bonbons
  - D. Ne pas coûter cher
  
2. **Casser les prix** signifie :
  - A. Diminuer les prix
  - B. Augmenter les prix
  - C. Briser les prix
  - D. Déchirer un billet
  
3. **Faire du lèche-vitrine** signifie :
  - A. Laver les vitres du magasin
  - B. Toucher les vitres du magasin
  - C. Regarder les vitrines d'un magasin avec plaisir
  - D. Polir les vitres du magasin

## 13. Exercice sur les expressions figées



### Un peu de culture !

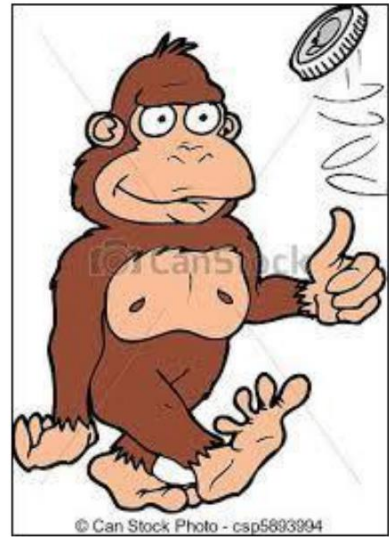
Pour chaque expression idiomatique, retrouvez une image.

- A. Coûter les yeux de la tête
- B. Acheter chat en poche
- C. Vendre son âme au diable
- D. Payer en monnaie de singe
- E. Payer rubis sur l'ongle
- F. Vendre la peau de l'ours avant de l'avoir tué

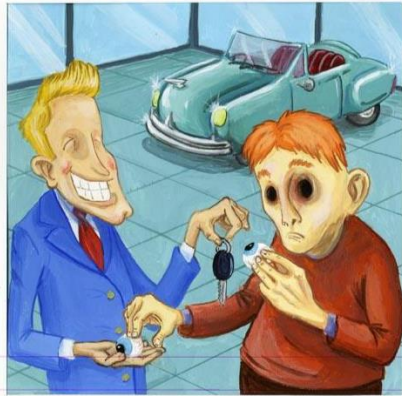
1



2



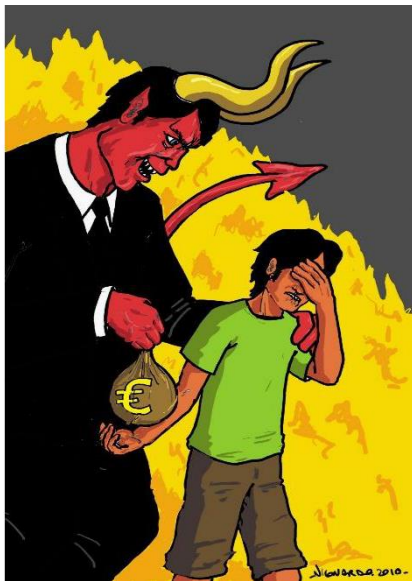
3



4



5



6



## Niveau B1-B2

Les objectifs lexicaux sont les suivants :

- Permettre aux apprenants de se familiariser avec le vocabulaire qui concerne la vente et l'achat de biens.
- Exprimer leur préférence quant au type de bien qu'ils aimeraient acquérir s'ils devaient faire un choix et pour quelles raisons.
- Se familiariser avec les expressions pour commenter les prix

Phase de découverte

### 14. Entrée par un document sonore



Écoutez la conversation et répondez aux questions.

1. Où se passe cette conversation ?
2. Quelles sont les caractéristiques de l'appartement que l'acheteuse cherche?
3. Est-ce que l'acheteuse a visité l'appartement ? pour quelle raison ?
4. Qu'elle est la proposition de l'agent immobilier ?
5. Quelles sont les expressions que l'acheteuse a utilisées pour commenter le prix et son budget ?



### La transcription de dialogue :

**Agent immobilier** : que puis-je faire pour vous madame ?

**Acheteuse** : je cherche un appartement dans le quartier les Fontaines, avec ascenseur, trois chambres et plutôt avec une cuisine équipée.

**Agent immobilier** : à louer ou à acheter ?

**Acheteuse** : à acheter

**Agent immobilier** : d'accord, quel est votre budget madame ?

*Acheteuse : j'ai un budget de cent quatre-vingt mille euros.*

*Agent immobilier : j'ai un appartement à vous proposer qui est très proche de vos critères. Il est situé dans le quartier les Fontaines, au troisième étage d'un immeuble récent. Il a trois chambres comme vous voulez, avec ascenseur, place parking, cuisine équipée et ....*

*Acheteuse : ah c'est génial.*

*Agent immobilier : vous voulez visiter cet appartement ?*

*Acheteuse : ah, oui bien sûr... mais est-ce que je peux savoir le prix d'abord ?*

*Agent immobilier : oui, cet appartement est à cent quatre-vingt-quinze mille euros net vendeur.*

*Acheteuse : ah, non. C'est trop cher pour moi. Ça ne rentre pas dans mon budget !*

*Agent immobilier : Si vous pensez que le prix est élevé, vous pouvez faire une proposition d'achat. On peut négocier le prix avec le vendeur.*

*Acheteuse : Non, je ne pense pas qu'il accepte de baisser le prix de quinze mille euros. Vous n'avez pas d'autres appartements à me proposer ? Mon budget est très serré.*

*Agent immobilier : Pour le moment, je n'ai que cet appartement à vendre dans le quartier les Fontaines. Alors donnez-moi votre numéro de téléphone, si je trouve un autre appartement qui vous convienne, je vous mettrai au courant.*

## **15. Situation authentique**

**Lisez les annonces et remplissez le tableau suivant.**



### **Appartement à louer 2 pièces – 65 m2- BORDEAUX**

A deux pas de l'arrêt du tramway, spacieux T2 de 65 m2 meublé avec goût dans petit immeuble, jolie terrasse. Pour plus de renseignements, téléphoner au 05. 00. 00. 00.

### **Maison à acheter – 6 pièces – 160 m2 – CHOLET**

A la recherche d'une maison d'environ 160m2, situé au centre-ville de Cholet, assez spacieuse et lumineuse, avec 5 chambres, 2 salles de bain, une grande cuisine dinatoire, un dressing dans la chambre parentale, un garage et un jardin pour un budget de 400,000 euros. Prêt à faire des travaux. TEL : 06. 00. 00. 00. 00

### **Terrain à vendre – 938m2 – NICE**

Dans quartier résidentiel, vue sur la mer et calme absolu pour ce terrain constructible de plus de 938m2. Prix à débattre. Si intéressé, me contacter au 06. 00. 00. 00. 00

### Appartement à vendre – 3 pièces – 58m2 – LA CIOTAT

Découvrez cet appartement au calme avec sa terrasse parfaitement exposée et sa vue sur la mer. Situation dominante sur la baie de La Ciotat, entouré de verdure. Copropriété agréable et bien tenue. TEL : 04. 00. 00. 00. 00

### Surface commerciale à louer- 70m2- SARREGUEMINES

Une surface commerciale de 74 m2 environ dans centre-ville de Sarreguemines. Le commerce est situé à l'angle de la rue de Verdun et de la rue du Marché. Les deux grandes vitrines situées en angle présentent une excellente visibilité. Le loyer est de 600 Euros par mois.

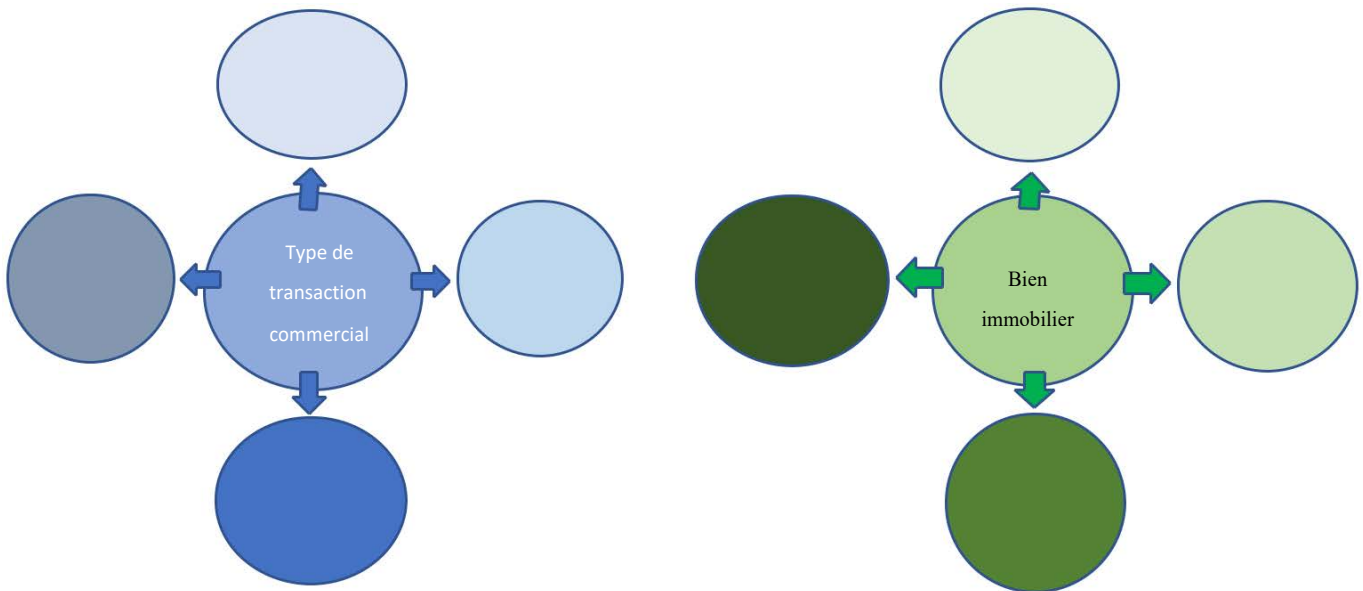
Prière de prendre contact en téléphonant au 06. 00. 00. 00

	Type de bien	Lieu/Situation	Taille/Superficie	Pièces	Type de transaction	Atouts	Inconvénients
Texte 1							
Texte 2							
Texte 3							
Texte 4							
Texte 5							

### ***16. Exercice sur les rapports sémantiques***

Une fois le tableau ci-dessus renseigné, essayez de remplir les différents cercles avec le vocabulaire que nous avons vu ou le vocabulaire que vous connaissez déjà.





**LOUER** : dans le schéma 16, verbe réciproque. *Le locataire loue son appartement au propriétaire. Le propriétaire loue son appartement au locataire.*

Phase de mémorisation

**17. Exercice sur la sémantique lexicale (Antonymie)**

Trouvez les antonymes : quelle est la lettre qui correspond à l'antonyme ? remplissez la colonne du milieu.

1.Calme	1.F	A. En travaux
2.Ouvert	2....	B. Proche de toute de commodité
3.Rénové	3....	C. Etroit
4.Meublé	4....	D. Désagréable
5.Isolé	5....	E. Discret
6.Spacieux	6....	F. Bruyant
7.Agréable	7....	G. Vide
8.Voyant	8....	H. Clos

## Phase de réemploi

### 18. Document authentique (Exercice sur les registres de langue)

Lisez la conversation suivante et refaites-la en utilisant les expressions que vous connaissez. *Négociez le prix, convainquez le vendeur et achetez sa voiture.*

*Acheteur* : bonjour, j'ai vu votre annonce sur le site, la voiture est toujours disponible ?

*Vendeur* : bonjour, oui elle est toujours disponible.

*Acheteur* : huit cents euros, c'est ok ?

*Vendeur* : non ! C'est trop bas ! Je suis désolé !

*Acheteur* : je l'achèterai dans l'état, je paie tout en liquide.

*Vendeur* : mais elle coûte beaucoup plus que huit cents euros ! Elle roule bien, c'est juste le compteur de kilométrage qui ne marche pas. Neuf cents euros est le dernier prix !

*Acheteur* : mais il faut réparer le compteur de kilométrage... on coupe la poire en deux, huit cents cinquante ? Je l'amènerai ce soir !

*Vendeur* : je ne vends pas à ce prix. Je suis désolé !

*Acheteur* : tant pis !



### 19. Document authentique (Mettre l'accent sur l'autonomie de l'apprenant)

Regardez cet épisode de l'émission « maison à vendre » et résumez-le en quelques lignes.

#### La transcription de l'émission<sup>1</sup>

« *Maison à vendre* » en replay sur 6play »

La conversation suivante est la transcription d'une partie de l'émission "maison à vendre" ( Une émission de conseil sur la meilleure façon de vendre son bien immobilier) diffusée à la télévision, par la chaîne "M6". Le 19/03/2017



L'émission présente un vendeur (V) qui habite à "Sevran" (située en Seine-Saint-Denis) et qui veut vendre son appartement. Les caractéristiques de son appartement sont les suivantes :

A vendre → appartement de 70m<sup>2</sup>, 2 chambres, 4<sup>ème</sup> étage, sans ascenseur, sans vis-à-vis  
Prix de vente : 180 000 € net vendeur

Animateur de l'émission (Stéphane) qui est lui-même agent immobilier (AI), commence la conversation avec cette question :

AI : tu le vends combien ton appart ?

V : je souhaiterais 180 000 € mais après on verra...

AI : 180 000 €, ce n'est pas beaucoup pour Sevran ?

V : oui, mais on est à la limite de Livry-Gargan. Le territoire d'en face c'est Livry-Gargan.

AI : Livry-Gargan est à côté, Sevran on peut dire assez moins cher. J'ai peur que t'aies estimé cet appartement sur les prix de Livry-Gargan, alors qu'on n'est qu'à Sevran.

**Ensuite l'agent-immobilier est curieux de connaître le prix fixé par le voisin pour un appartement identique. Mais apparemment le prix fixé par le voisin est potentiellement plus élevé que le prix du marché.**

V : je sais combien ils le vendent.

AI : combien ?

V : ils l'ont mis à 169 000 €.

AI : 11 000 € d'écart ! Qu'est-ce que t'en penses ?

V : je suis condamné à baisser mon prix. On demandera 170 000 € net vendeur.

AI : bah oui, on est obligé d'être au même prix.

**Stéphane (agent-immobilier) n'est même pas entré dans le bâtiment que le prix de vente a déjà baissé de 10 000 €.**

**Après la visite de l'appartement, Stéphane propose de recourir au « home-staging » c'est-à-dire de faire quelques améliorations peu coûteuses pour vendre l'appartement plus rapidement.**

**Une fois le « home staging » fini, Stéphane a fait venir un agent-immobilier spécialisé sur Sevran et Livry-Gargan pour estimer ce bien à sa juste valeur. L'agent immobilier spécialiste du secteur établit un comparatif avec deux biens actuellement en vente dans le secteur.**

AI spé : j'ai trouvé deux appartements qui sont en vente. J'ai un appartement avec 3 pièces de 62m<sup>2</sup>, annoncé à 155 000 € net vendeur. Ensuite j'ai un deuxième appartement de 64m<sup>2</sup>, également à 155 000 € net vendeur. Alors je pense que la valeur vénale de cet appartement est de 145 000 à 150 000 € net vendeur. Mais on peut potentiellement, sur un coup de cœur, essayer de le vendre à 155 000 € net vendeur.

AI : C'est tout ? On ne peut pas au-dessus ?

AI spé : pas au-dessus, sinon on n'aura pas de visites !

AI : tu attendais plus ?

V : ah oui, bien sûr, je ne peux pas le vendre moins ! Parce que je ne pourrai pas à la fois me payer un appartement à Marseille et donner de l'argent à ma fille.

AI : honnêtement, je m'y attendais à ce prix-là, c'est pour ça que j'ai regardé quand même les appartements sur Marseille.

**Stéphane a trouvé plusieurs appartements qui correspondent à la recherche d'Ali (vendeur) et qui lui permettraient même de pouvoir donner un peu d'argent à sa fille.**

V : maintenant qu'on a tous les éléments, ça demande réflexion.

AI : il faut tu te poses la question, il faut que tu en parles à ta fille... je suis là pour t'aider, t'as mon numéro, tu m'appelles, on fixe le prix...

**Quelques jours plus tard, Vendeur a rappelé Stéphane et contre toute attente, il lui a annoncé qu'il souhaitait rester sur son prix de 170 000 € net vendeur, soit 15 000 € au-dessus du prix recommandé par l'agent immobilier spécialiste de Sevrans.**

AI : mais tu n'as pas bougé le prix, tu n'as pas baissé !

V : je me suis dit, j'assume 170 000 € pour pouvoir acquérir le même appart à Marseille.

AI : est-ce que tu te rappelles la conversation qu'on a eue avec l'agent-immobilier. Il a dit qu'il fallait le mettre à 150 000 - 155 000 € net vendeur, sinon on n'aurait personne. Je suis désolé mais je n'ai pas un appel, pas une visite à vous présenter aujourd'hui, parce qu'on est beaucoup trop cher ! Tu ne t'y attendais pas ?

V : peut-être que je l'ai mis un peu trop pour le marché, c'est vrai...

AI : il faudrait que tu mettes ton appartement à 160 000 € pour avoir au moins une chance d'avoir une visite !

V : je vais être raisonnable, je vais le mettre 160 000 € net vendeur sans négociation.

AI : sans aucune négociation ? Mais tu m'autorises bien à le mettre à ce prix-là ?

V : oui.

AI : c'est déjà mieux ! Je vais retravailler sur ce nouveau prix.

**Stéphane fort de ce nouveau prix, repart en quête d'un acheteur potentiel...**

## Niveau C1-C2

Les objectifs lexicaux sont les suivants :



Découvrir la signification de l'expression « vente aux enchères » et comprendre son mécanisme

Phase de découverte

### *20. Entrée par un texte*

Lisez le document suivant et répondez aux questions.

## COMMENT ACHETER OU VENDRE UN BIEN IMMOBILIER AUX ENCHÈRES ?



Pour acquérir un bien immobilier, il existe un mode d'achat peu connu : la vente aux enchères. Voici ce qu'il faut savoir pour exploiter ce canal d'achat.

La vente aux enchères est l'un des processus de vente les plus anciens. Elle permet de confronter en direct les vendeurs et tous les acheteurs potentiels. Dans le domaine immobilier, tous les types de biens peuvent être proposés à la vente : château, villa, appartement, terrain, hangar... L'intérêt d'une acquisition par la voie des enchères réside dans les montants des transactions. En effet, les mises à prix déterminées par les notaires et les experts immobiliers bénéficient d'une décote par rapport au prix de marché pouvant atteindre jusqu'à 60 %. Une telle décote n'est absolument pas synonyme d'arnaque ou d'immobilier de mauvaise qualité. Elle permet de rendre attractive la vente.

***La préparation de la vente :*** Une vente aux enchères offre une plus grande transparence dans l'information délivrée à l'acquéreur. L'étude du notaire en charge de suivre la vente met à disposition des acheteurs potentiels un cahier des charges du bien. Il recense la servitude, les travaux, les conditions de vente, les frais éventuels... Cela ne doit pas vous amener à être moins vigilant. Au contraire, sur la base des informations obtenues, nous vous invitons à regarder en détail le bien que vous visez. D'ailleurs, des visites sont organisées par le notaire, généralement le samedi. Il ne faut pas hésiter à revenir plusieurs fois et à des moments différents, quand cela est possible. Trois visites de deux heures maximum sont autorisées pour se décider avant le jour des enchères.

### ***Le déroulement de la vente***

Le jour des enchères, la vente commence sur la base de la mise à prix indiquée dans l'annonce. Dès cet instant, les enchérisseurs intéressés par le bien immobilier, vont alors proposer successivement un prix, à chaque fois plus élevé que le précédent. On parle d'enchères ascendantes. L'enchère est emportée dès lors que plus aucun enchérisseur n'annonce une nouvelle offre de prix. C'est le coup de marteau du commissaire-priseur qui clôt définitivement la vente. Ce dernier confirme le prix et la personne qui a obtenu le bien. Tout de suite après, la séance est clôturée et le transfert de propriété est effectué sous le contrôle d'un notaire. Le nouveau propriétaire n'en aura cependant la jouissance qu'une fois le paiement finalisé.

***Une enchère à assumer :*** Une enchère n'est pas à prendre à la légère. Toute offre est considérée comme ferme et toute enchère remportée comme définitive. Aussi, il n'existe pas de délai de réflexion et de rétractation. Si l'enchère doit être financée par un prêt, et que finalement celui-ci n'est pas accordé et empêche le paiement, le bien sera remis en vente. L'acquéreur défectueux devra alors assumer des pénalités. Elles correspondent à l'écart entre son prix et celui de la nouvelle enchère. Comme il n'y a aucune condition de ressource d'exigée, il convient d'enchérir uniquement si vous disposez des sommes correspondantes.

## Questions :

1. Comment se passe une vente aux enchères ?
2. Quels types de biens peuvent être proposés à la vente aux enchères dans le domaine immobilier ?
3. Quel est l'intérêt d'une vente aux enchères ?
4. Comment l'acheteur potentiel d'une maison peut savoir si la maison mise en vente lui convient ?
5. Quand peut-on dire qu'une enchère a été emportée ?
6. Quelles sont les pénalités d'un acquéreur éventuellement non solvable ?
7. Souhaiteriez-vous assister à une vente aux enchères?

### *21. Exercice sur la compréhension écrite*

Relisez l'ensemble du document sur la vente aux enchères et complétez le tableau suivant.

<u>Les avantages d'une vente aux enchères</u>	<u>Les inconvénients d'une vente aux enchères</u>	<u>Les personnes jouant des rôles importants dans une vente aux enchères</u>	<u>Les étapes importantes dans une vente aux enchères</u>

Phase de mémorisation

### *22. Exercice sur la compréhension écrite (texte-puzzle)*

Mettez dans le bon ordre les phrases suivantes.

- A. L'enchère est emportée dès lors que plus aucun enchérisseur n'annonce une nouvelle offre de prix.
- B. Le nouveau propriétaire n'en aura cependant la jouissance qu'une fois le paiement finalisé.
- C. Trois visites de deux heures maximum sont autorisées pour se décider avant le jour des enchères.
- D. L'acquéreur défectueux devra alors assumer des pénalités.
- E. L'étude du notaire en charge de suivre la vente met à disposition des acheteurs potentiels un cahier des charges du bien.
- F. D'ailleurs, des visites sont organisées par le notaire, généralement le samedi.
- G. C'est le coup de marteau du commissaire-priseur qui clôt définitivement la vente.
- H. Toute offre est considérée comme ferme et toute enchère remportée comme définitive.

Phase de réemploi

### ***23. Exercice sur l'interculturalité***

**Est-ce qu'il existe des ventes aux enchères dans votre pays ? Si oui, dites comment ça se passe ?**

### ***24. L'apprenant autonome***

**A votre tour, (en vous renseignant sur Internet) présentez une vente aux enchères de voitures d'occasion. Il faut expliquer quelles sont les étapes importantes de l'achat d'une voiture lors d'une vente aux enchères ?**



## Publicités

### 25. Publicité et ses destinataires

 CONSO AVENUE

**GAGNEZ 150€ DE BONS D'ACHAT**  
VALABLES CHEZ  
**GIFI**  
des idées de Génie !  
Gifi n'est pas l'organisateur de cette opération

**Félicitations Mme Bidarmaghz,**

Nous sommes heureux de vous annoncer que vous êtes sélectionné(e) pour tenter de **gagner un bon d'achat de 150€**.  
Validez vos coordonnées immédiatement pour confirmer votre participation.

**BONS D'ACHAT**  
**→ 150€ ←**  
À VALOIR DANS LES  
MAGASINS GIFI 

## 26. Les stratégies de publicité

**mon PRIX**  
C'est vous qui négociez vos prix en direct

Prix d'origine **399€99**

**200** €

Estimation de vos chances  
Ce prix n'est pas possible dans cette négociation.

**0%**

**Votre offre est trop basse. Ajustez-la !**

**449€**  
d'économie

**POUR NOËL**  
**NÉGOCEZ CE PRIX**

849,00 €\* **399€99**  
Dont 16,00 € d'éco participation

Quantité : 1

Ajouter au panier

Négocier

UNE QUESTION ?

astuces-stephane-...jpg maison2.jpg Bonjour.+Je+m'ap...jpg 9487da736760196...jpg 019463\_banner.png Show all X

FRA 11:17 23/12/2017

*27. Le pouvoir de la publicité et ses enjeux commerciaux*

DU 28 AU 31 DÉCEMBRE 2017

**JEU CONCOURS**

VOTRE SHOPPING

**100%**

REMBOURSÉ

Oui, je tente ma chance

28. Le rôle du texte et de l'image dans la publicité

**EXCLU WEB** *Chouette Mon* **BON D'ACHAT**

*Encore plus de Confort pour vous !*

**10€<sup>(1)</sup>**

**OFFERTS**

**EN BONS D'ACHAT PAR TRANCHE DE 100€ D'ACHAT**

**EXCLUSIVEMENT sur conforama.fr et sur les Exclus WEB**

> J'EN PROFITE !



LIVRAISON



GARANTIES



VOTRE MAGASIN

29. Le rôle des couleurs dans la publicité

**TU VIENS À LA PISCINE CE MATIN ?**

**JE PEUX PAS...**

**J'AI SOLDES\***

**JUSQU'À**

**-95%\*\***

**SUR PLUS DE 3 MILLIONS DE PRODUITS**

**À PARTIR DE 8H !**

30. Image publicitaire

[ DERNIER JOUR ]

# FRENCH DAYS

**-20%** DÈS 5 ARTICLES ACHETÉS  
AVEC LE CODE **FRDAYS20**

---

**-15%** DÈS 4 ARTICLES ACHETÉS  
AVEC LE CODE **FRDAYS15**

---

**-10%** DÈS 3 ARTICLES ACHETÉS  
AVEC LE CODE **FRDAYS10**

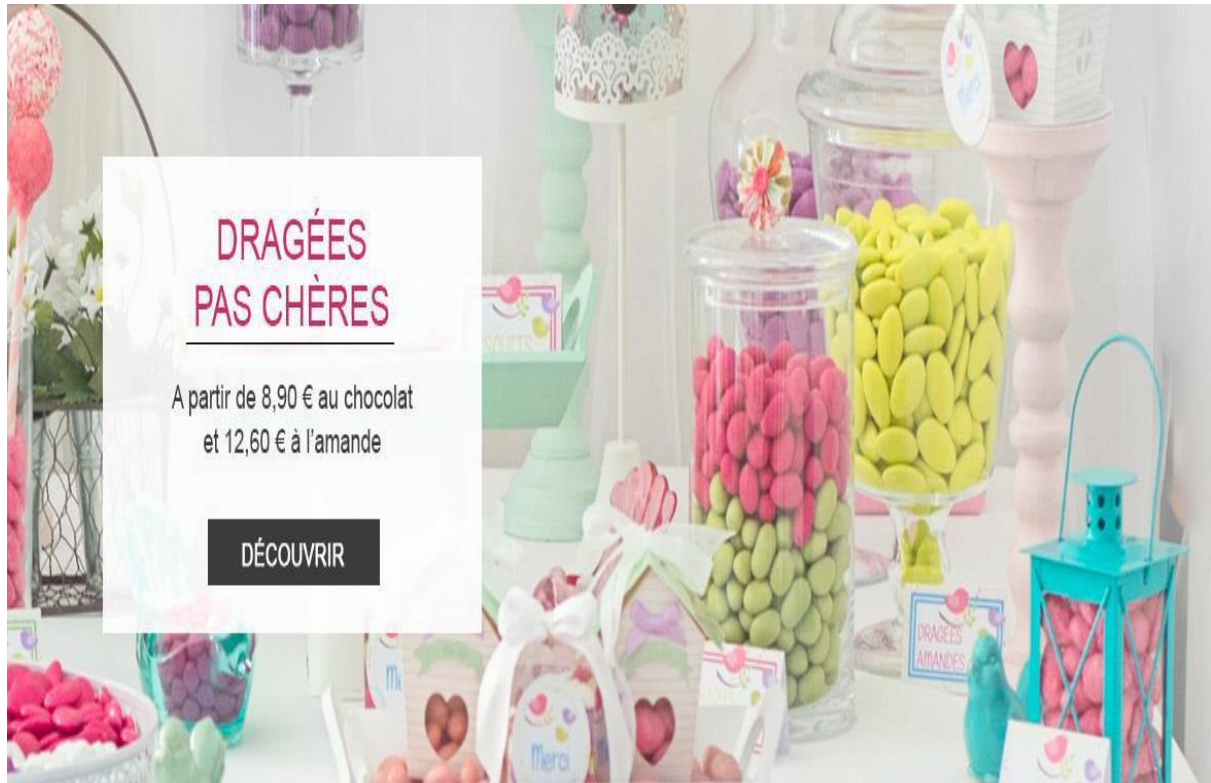
---

C'EST PARTI >

*31. La signification culturelle de la publicité*



### *32. La signification culturelle de la publicité*



**DRAGÉES  
PAS CHÈRES**

A partir de 8,90 € au chocolat  
et 12,60 € à l'amande

**DÉCOUVRIR**

The advertisement features a vibrant display of various candies in glass jars and decorative containers. The jars are filled with colorful candies in shades of pink, yellow, green, and purple. The background is a soft, light-colored wall with decorative elements like a green ceramic stand and a white lace doily. The overall aesthetic is clean, bright, and appealing, typical of a confectionery shop or a high-quality food advertisement.



*33. La locution « c'est parti » dans la publicité*

SOLDES - DÈS MAINTENANT !

JUSQU'À

**60 % DE REMISE**

**-10 % SUPPLÉMENTAIRES POUR LES MEMBRES DU CLUB, POUR 120 PTS !**

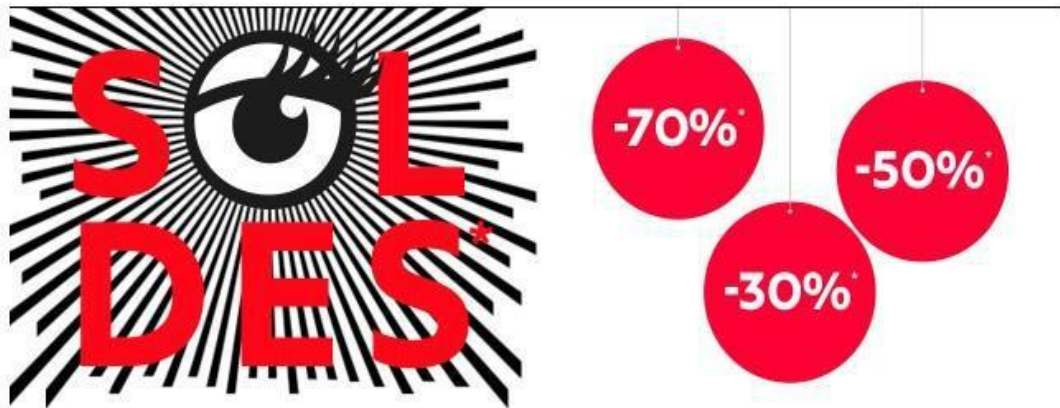
À vos marques, prêts – c'est parti pour les soldes !  
Craquez pour les dernières tendances de la saison.  
Découvrez nos soldes sur [hm.com](https://www.hm.com) !\*\*

▶ SHOPPING

### 34. L'usage de « c'est parti » dans la publicité

MAQUILLAGE PARFUM SOIN VISAGE NOUVEAUTÉS

Rejoignez le **programme Sephora** ! ▶



**PROFITEZ D'UNE SÉLECTION DE PRODUITS À PRIX SOLDÉS**

jusqu'au 20 février 2018\*

It's time for shopping!\*\*

**C'EST PARTI ! ▶**

35. Sens propre vs sens figuré

Profitez de prix cassés

-50% sur vos frais de transfert\* avec le code 'DISCOUNT50'

C'EST WU

\*Taux de change applicables.  
Valable sur wu.com jusqu'au 31/12/2017.

Envoyez de l'argent

WESTERN UNION WU

OFFRE LIMITÉE

du 7 au 11 mars 2017

Tous les ballotins du Magasin  
avec 5 dragées et étiquette

à 0.80€

Dragées Pas Chères

119 chemin barbot  
17ème Le Tampon

OFFRE LIMITÉE

PRIX CASSÉS

## Activités lexicales à dominante textuelle : genres de discours

### DOCUMENT A : 15 astuces pour faire ses courses

15 astuces pour mieux faire ses courses (magazine féminin *Marie-France*, septembre 2018)

Faire ses courses au supermarché, c'est souvent la corvée de la semaine ! Alors pourquoi ne pas vous simplifier un peu la vie ? Pour manger et consommer mieux, pour faire quelques économies ou pour être plus efficace... Découvrez ces 15 conseils pour mieux faire vos courses !

Pour que les courses ne soient plus une corvée, il existe quelques astuces simples pour vous simplifier la vie. Cela nécessite un peu d'organisation avant de partir au supermarché et un brin de méthodologie une fois sur place certes, mais ces conseils vous permettront de mieux consommer, de faire quelques économies et vous éviter une bonne dose de stress. La règle n°1 pour éviter les achats compulsifs quand on fait ses courses ? Ne jamais avoir le ventre vide ! On a tendance à écouter davantage nos envies du moment, rarement healthy... Pour éviter de trop dépenser, traquez aussi les offres qui paraissent avantageuses mais ne le sont qu'en apparence. Fiez-vous toujours au prix au kilo ou au litres et non aux prix affichés.

Pour mieux gérer votre budget, voici 15 astuces pour enfin mieux faire ses courses !

1/15

Avoir une liste

Avoir une liste de courses permet de vous tenir à ce dont vous avez besoin. Votre ligne et votre porte-monnaie vous diront merci.

2/15

Regarder dans ses placards

Avant de partir au supermarché, faites le point sur ce que vous avez dans vos placards.

3/15

Regarder les promos

Découpez les offres dans les dépliants, repérez les réductions immédiates en caisse sur les produits... Il n'y a pas de petites économies !

4/15

Se méfier des promos

Parfois les promotions ne sont pas si intéressantes que ça... Attention aux 8 achetés, 1 offert pour gagner 3 centimes !

5/15

Ne pas avoir le ventre vide

Faire ses courses quand on a faim est une grave erreur. On a tendance à acheter ce dont on a envie sur le moment, et donc un peu tout et n'importe quoi...

6/15

Etre équipé

Un panier, un cabas réutilisable... N'oubliez pas de prévoir de quoi ranger vos courses. Cela vous évitera d'acheter un énième sac à la caisse.

7/15

Suivre les rayons...

Dans l'ordre ! Cela vous évitera les allers et venues pour rien.

8/15

Etablir des menus

Pour être sûre d'acheter juste ce qu'il vous faut, composer à l'avance les menus de la semaine.

9/15

Penser à la livraison

De nombreux supermarchés proposent la livraison à domicile à partir d'un certain montant. Pensez-y au moment de passer en caisse ! Vous faites vos courses et vous repartez les mains vides.

10/15

Regarder les prix au kilo

... ou au litre. En fonction de la contenance, un produit plus cher qu'un autre peut être plus avantageux !

11/15

limiter les plats préparés

Qui sont souvent plus chers et moins bons.

12/15

Baisser les yeux

Pour voir les produits les moins chers qui sont souvent rangés en bas des rayons.

13/15

Faire ses courses seule

Ou plutôt sans vos enfants dans la mesure du possible ! , qui généralement réclament

14/15

Opter pour les courses en ligne

Pour vous simplifier la vie, pourquoi ne pas opter pour les courses en ligne ? Cela peut-être une solution de temps en temps, pensez-y !

15/15

Être fidèle

Certaines cartes de fidélité peuvent s'avérer très avantageuses. En cumulant des points, vous obtenez des réductions, alors soyez fidèle !

## **DOCUMENT B : Extraits de *Au bonheur des dames*, Zola (Gallimard, Éditions de la Pléiade, Volume 3)**

### **a) L'architecture du grand magasin. Le point de vue des petits commerçants du quartier (p. 611-612)**

Un lundi, quatorze mars, le *Bonheur des Dames* inaugurait ses magasins neufs par la grande exposition des nouveautés d'été, qui devait durer trois jours. Au-dehors, une aigre bise soufflait, les passants, surpris de ce retour de l'hiver, filaient vite, en boutonnant leurs paletots. Cependant, toute une émotion fermentait dans les boutiques du voisinage ; et l'on voyait, contre les vitres, les faces pâles des petits commerçants, occupés à compter les premières voitures, s'arrêtaient la nouvelle porte d'honneur, rue Neuve-Saint-Augustin. Cette porte, haute et profonde comme un porche d'église, surmontée d'un groupe, l'Industrie et le Commerce se donnant la main au milieu d'une complication d'attributs, était abritée sous une vaste marquise, dont les dorures fraîches semblaient éclairer les trottoirs d'un coup de soleil. À droite, à gauche, les façades, d'une blancheur crue encore, s'allongeaient, faisaient retour sur les rues Monsigny et de la Michodière, occupaient toute l'île, sauf le côté de la rue du Dix-Décembre, où le Crédit Immobilier allait bâtir. Le long de ce développement de caserne, lorsque les petits commerçants levaient la tête, ils apercevaient l'amoncellement des marchandises, par les glaces sans tain, qui, du rez-de-chaussée au second étage, ouvraient la maison au plein jour. Et ce cube énorme, ce colossal bazar leur bouchait le ciel, leur paraissait être pour quelque chose dans le froid dont ils grelottaient, au fond de leurs comptoirs glacés.

(...) L'architecte, (...) un jeune homme amoureux des temps nouveaux, ne s'était servi de la pierre que pour les sous-sols et les piles d'angle, puis avait monté toute l'ossature en fer, des colonnes supportant des poutres et des solives. Les voûtins des planchers, les cloisons des distributions intérieures, étaient en briques. Partout on avait gagné de l'espace, l'air et la lumière entraient librement, le public circulait à l'aise, sous le jet hardi des fermes à longue portée. C'était la cathédrale du commerce moderne, solide et légère, faite pour un peuple de clientes. En bas, dans la galerie centrale, après les soldes de la porte, il y avait les cravates, la ganterie, la soie ; la galerie Monsigny était occupée par le blanc et la rouennerie, la galerie Michodière par la mercerie, la bonneterie, la draperie et les lainages. Puis, au premier, se trouvaient les confections, la lingerie, les châles, les dentelles, d'autres rayons nouveaux, tandis qu'on avait relégué au second étage la literie, les tapis, les étoffes d'ameublement, tous les articles encombrants et d'un maniement difficile. À cette heure, le nombre des rayons était de trente-neuf, et l'on comptait dix-huit cents employés, dont deux-cents femmes. Un monde poussait là, dans la vie sonore des hautes nefs métalliques.

### **b) L'importance de la publicité (p. 613)**

[Mouret est le directeur du grand magasin, le *Bonheur des Dames*.]

La grande puissance était surtout la publicité. Mouret en arrivait à dépenser par an trois cent mille francs de catalogues, d'annonces et d'affiches. Pour sa mise en vente des nouveautés

d'été, il avait lancé deux cent mille catalogues, dont cinquante mille à l'étranger, traduits dans toutes les langues. Maintenant, il les faisait illustrer de gravures, il les accompagnait même d'échantillons, collés sur les feuilles. C'était un débordement d'étalages, le *Bonheur des Dames* sautait aux yeux du monde entier, envahissait les murailles, les journaux, jusqu'aux rideaux des théâtres. Il professait que la femme est sans force contre la réclame, qu'elle finit fatalement par aller au bruit. Du reste, il lui tendait des pièges plus savants, il l'analysait en grand moraliste. Ainsi, il avait découvert qu'elle ne résistait pas au bon marché, qu'elle achetait sans besoin, quand elle croyait conclure une affaire avantageuse ; et, sur cette observation, il basait son système de diminutions de prix, il baissait progressivement les articles non vendus, préférant les vendre à perte, fidèle au principe du renouvellement rapide des marchandises. Puis, il avait pénétré plus avant encore dans le cœur de la femme, il venait d'imaginer « les rendus », un chef d'œuvre de séduction jésuitique. « Prenez toujours, madame : vous nous rendrez l'article, s'il cesse de vous plaire. » Et la femme, qui résistait, trouvait là une dernière excuse, la possibilité de revenir sur une folie : elle prenait, la conscience en règle. Maintenant, les rendus et la baisse des prix entraînent dans le fonctionnement classique du nouveau commerce.

### **c) L'achat d'une paire de gants (p. 483-484)**

[Mignot est vendeur au rayon des gants. Mme Desforges est une cliente habituée du magasin.]

À la ganterie, toute une rangée de dames étaient assises devant l'étroit comptoir, tendu de velours vert, à coins de métal nickelé : et les commis souriants amoncelaient devant elles les boîtes plates, d'un rose vif, qu'ils sortaient du comptoir même, pareilles aux tiroirs étiquetés d'un cartonnier. Mignot surtout penchait sa figure poupine, donnait de tendres inflexions à sa voix grasseyante de Parisien. Déjà il avait vendu à Mme Desforges douze paires de gants de chevreau, des gants Bonheur, la spécialité de la maison. Elle avait ensuite demandé trois paires de gants de Suède. Et, maintenant, elle essayait des gants de Saxe, par crainte que la pointure ne fût pas exacte.

- Oh ! à la perfection, madame ! répétait Mignot. Le six trois quarts serait trop grand pour une main comme la vôtre.

À demi couché sur le comptoir, il lui prenait les doigts un à un, faisant glisser le gant d'une caresse longue, reprise et appuyée ; il la regardait, comme s'il eût attendu, sur son visage, la défaillance d'une joie voluptueuse. Mais elle, le coude au bord du velours, le poignet levé, lui livrait ses doigts de l'air tranquille dont elle donnait son pied à sa femme de chambre, pour que celle-ci boutonnât ses bottines. Il n'était pas un homme, elle l'employait aux usages intimes avec son dédain familial des gens à son service, sans le regarder même.

- Je ne vous fais pas de mal, madame ?

Elle répondit non, d'un signe de tête. L'odeur des gants de Saxe, cette odeur de fauve, comme sucrée du musc, la troublait d'habitude ; et elle en riait parfois, elle confessait son goût pour ce parfum équivoque, où il y a de la bête en folie, tombée dans la boîte à poudre de riz d'une fille. Mais, devant ce comptoir banal, elle ne sentait pas les gants, ils ne mettaient aucune chaleur sensuelle entre elle et ce vendeur quelconque faisant son métier.

- Et avec ça, madame ?



- Rien, merci... Veuillez porter ça à la caisse 10, pour Mme Desforges, n'est-ce pas ?

En habituée de la maison, elle donnait son nom à une caisse et y envoyait chacune de ses emplettes, sans se faire suivre par un commis. (...)

#### **d) L'essayage du manteau (p. 495)**

[Denise est une jeune vendeuse inexpérimentée : c'est sa première journée de travail. La scène se passe au rayon des vêtements, tissus et accessoires vestimentaires du *Bonheur des Dames*. Mme Aurélie est la première vendeuse. Mme Marty et Mme Desforges sont des clientes et se connaissent. Marguerite Vadon est une autre vendeuse.]

- Tenez ! mademoiselle, servez donc ces dames qui attendent.

Vivement, il [Hutin, le premier vendeur] lui mit sur le bras les articles de Mme Marty, qu'il était las de promener. Son sourire revenait, et il y avait, dans ce sourire, la secrète méchanceté d'un vendeur d'expérience, se doutant de l'embarras où il allait jeter ces dames et la jeune fille. Celle-ci, cependant, demeurait tout émue devant cette vente inespérée qui se présentait. (...)

- Je désirerais un manteau, di Mme Marty.

Alors Denise la questionna. Quel genre de manteau ? Mais la cliente n'en savait rien, elle voulait voir les modèles de la maison. Et la jeune fille, très lasse déjà, étourdie par le monde, perdit la tête ; elle n'avait jamais servi qu'une clientèle rare, chez Cornaille, à Valognes ; elle ignorait encore le nombre des modèles, et leur place, dans les armoires. Aussi n'en finissait-elle plus de répondre aux deux amies qui s'impatientsaient, lorsque Mme Aurélie aperçut Mme Desforges, (...) et elle se hâta de demander :

- On s'occupe de ces dames ?
- Oui, cette demoiselle qui cherche là-bas, répondit Henriette [Mme Marty]. Mais elle n'a pas l'air très au courant, elle ne trouve rien.
- Vous voyez bien que vous ne savez pas. Tenez-vous tranquille, je vous prie.

Et appelant :

- Mademoiselle Vadon, un manteau !

Elle [Denise] resta, pendant que Marguerite montrait les modèles. (...)

**DOCUMENT C : Extrait du *Ventre de Paris*  
(Gallimard, Éditions de la Pléiade, Volume 1, p. 765-766 ; 778-779)**

**a) L'éventaire de légumes épluchés**

[Marjolin et Cadine sont deux enfants adoptés par la mère Chantemesse]

Marjolin allait avoir huit ans, et Cadine six, quand la mère Chantemesse leur fit honte de leur paresse. Elle leur dit qu'elle les associait à sa vente au petit pas ; elle leur promit un sou par jour, s'ils voulaient l'aider à éplucher ses légumes. Les premiers jours, les enfants eurent un beau zèle. Ils s'établissaient aux deux côtés de l'éventaire, avec des couteaux étroits, très attentifs à la besogne. La mère Chantemesse avait la spécialité des légumes épluchés ; elle tenait, sur sa table tendue d'un bout de lainage noir mouillé, des alignements de pommes de terre, de navets, de carottes, d'oignons blancs, rangés quatre par quatre, en pyramide, trois pour la base, un pour la pointe, tout prêts à être mis dans les casseroles des ménagères attardées. Elle avait aussi des paquets ficelés pour le pot-au-feu, quatre poireaux, trois carottes, un panais, deux navets, deux brins de céleri ; sans parler de la julienne fraîche coupée très fine sur des feuilles de papier, des choux taillés en quatre, des tas de tomates et des tranches de potiron qui mettaient des étoiles rouges et des croissants d'or dans la blancheur des autres légumes lavés à grande eau. Cadine se montra beaucoup plus habile que Marjolin, bien qu'elle fût plus jeune ; elle enlevait aux pommes de terre une pelure si mince, qu'on voyait le jour à travers ; elle ficelait les paquets pour le pot-au-feu d'une si gentille façon, qu'ils ressemblaient à des bouquets ; enfin, elle savait faire des petits tas qui paraissaient très gros, rien qu'avec trois carottes ou trois navets. Les passants s'arrêtaient en riant, quand elle criait de sa voix pointue de gamine :

« Madame, madame, venez me voir... À deux sous, mon petit tas ! »

Elle avait des pratiques [*des clients fidèles*], ses petits tas étaient très connus.

**b) Cadine, qui est alors vendeuse ambulante de fleurs (elle vend des violettes) « fait du lèche-vitrine » (la boulangerie, le magasin de vêtements féminins, la bijouterie)**

Cadine, lorsqu'elle promenait toute seule ses bouquets de violettes, poussait des pointes, rendait particulièrement visite à certains magasins qu'elle aimait. Elle avait surtout une vive tendresse pour la boulangerie Taboureau, où toute une vitrine était réservée à la pâtisserie ; elle suivait la rue Turbigo, revenait dix fois pour passer devant les gâteaux aux amandes, les saint-honoré, les savarins, les flans, les tartes aux fruits, les assiettes de babas, d'éclairs, de choux à la crème ; et elle était encore attendrie par les boccas pleins de gâteaux secs, de macarons et de madeleines. La boulangerie, très claire, avec ses larges glaces, ses marbres, ses dorures, ses

casiers à pains de fer ouvragé, son autre vitrine, où des pains longs et vernis s'inclinaient, la pointe sur une tablette de cristal, retenus plus haut par une tringle de laiton, avait une bonne tiédeur de pâte cuite, qui l'épanouissait, lorsque, cédant à la tentation, elle entra acheter une brioche à deux sous. Une autre boutique, en face du square des Innocents, lui donnait des curiosités de désirs inassouvis. C'était une spécialité de godiveaux [des boulettes de hachis faites avec de la rouelle de veau, de la graisse de rognon de bœuf et des œufs]. Elle s'arrêtait dans la contemplation des godiveaux ordinaires, des godiveaux de brochet, des godiveaux de foies gras truffés ; elle et elle restait là, rêvant, se disant qu'il faudrait bien qu'elle finît par en manger un jour.

Cadine avait aussi ses heures de coquetterie. Elle s'achetait alors des toilettes superbes à l'étalage des Fabriques de France, qui pavoisaient la pointe Saint-Eustache d'immenses pièces d'étoffe, pendues et flottant de l'entresol jusqu'au trottoir. Un peu gênée par son éventaire au milieu des femmes des Halles, en tabliers sales devant ces toilettes des dimanches futurs, elle touchait les lainages, les flanelles, les cotonnades, pour s'assurer du grain et de la souplesse de l'étoffe. Elle se promettait quelque robe de flanelle voyante, de cotonnade à ramages ou de popeline écarlate. Parfois même, elle choisissait dans les vitrines, parmi les coupons plissés et avantageés par la main des commis, une soie tendre, bleu ciel ou vert pomme, qu'elle rêvait de porter avec des rubans roses.

Le soir, elle allait recevoir à la face l'éblouissement des grands bijoutiers de la rue Montmartre. Cette terrible rue l'assourdissait de ses files interminables de voitures, la coudoyait de son flot continu de foule, sans qu'elle quittât la place, les yeux emplis de cette splendeur flambante, sous la ligne des réverbères accrochés en dehors à la devanture du magasin. D'abord, c'étaient les blancheurs mates, les luisants aigus de l'argent, les montres alignées, les chaînes pendues, les couverts en croix, et les timbales, les tabatières, les ronds de serviette, les peignes, posés sur les étagères ; mais elle avait une affection pour les dés d'argent, bossuant les gradins de porcelaine, que recouvrait un globe. Puis, de l'autre côté, la lueur fauve de l'or jaunissait les glaces. Une nappe de chaînes longues glissait de haut, moirée d'éclairs rouges ; les petites montres de femme, retournée du côté du boîtier, avaient des rondeurs scintillantes d'étoiles tombées ; les alliances s'enfilaient dans des triangles minces ; les bracelets, les broches, les bijoux chers luisaient sur le velours noir des écrins ; les bagues allumaient de courtes flammes bleues, vertes, jaunes, violettes, dans les grands baguiers carrés ; tandis que, à toutes les étagères, sur deux et trois rangs, des rangées de boucles d'oreilles, de croix, de médaillons, mettaient au bord du cristal des tablettes, des franges riches de tabernacle. Le reflet de tout cet or éclairait la rue d'un coup de soleil, jusqu'au milieu de la chaussée. Et Cadine croyait entrer dans quelque chose de saint, dans les trésors de l'empereur. Elle examinait longuement cette forte bijouterie de poissonnières, lisant avec soin les étiquettes à gros chiffres qui accompagnaient chaque bijou. Elle se décidait pour des boucles d'oreilles, pour des poires de faux corail, accrochées à des roses d'or.

### **c) Le marchand de volailles**

Marjolin était seul à la boutique. Il y sommeillait pendant des heures, se reposant de ses longues flâneries. D'habitude, il s'asseyait, allongeait ses jambes sur l'autre chaise, la tête appuyée contre le petit buffet, au fond. L'hiver, les étalages de gibier le ravissaient : les chevreuils, pendus la tête en bas, les pattes de devant cassées et nouées par-dessus le cou ; les colliers

d'alouettes en guirlande autour de la boutique, comme des parures de sauvages ; les grands lièvres roux, les perdrix mouchetées, les bêtes d'eau d'un gris de bronze, les gélinittes de Russie qui arrivent dans un mélange de paille d'avoine et de charbon, et les faisans, les faisans magnifiques, avec leur chaperon écarlate, leur gorgerin de satin vert, leur manteau d'or niellé, leur queue de flamme traînant comme une robe de cour.

LORRAINE Société

# Troc, trucothèque: le nouveau deal

**Une seconde trucothèque à Metz, l'arbre à livres ou l'arbre à Trukétroc à Nancy, des Zones de gratuité qui se multiplient et ce week-end un No money market pensé par un collectif d'artistes à Metz. Le troc deviendrait-il phénomène de société ?**

Les petites graines ont été semées au gré des bonnes volontés et soudain, les voici à tracer un chemin, un mouvement comme évident. Le troc, l'échange, les zones de gratuité. Moins d'achats impulsifs, plus de partage. Moins de déchets, plus de solidarité et de consommation responsable.

« Les arbres à livres », révèle Floriane Ougier de la Maison des jeunes et de la culture (MJC) Lillebon ne à Nancy, « tout le monde pensait que ça ne marcherait pas au début. Que les gens se servaient sans remettre d'autres ouvrages, qu'il y avait des dégradations. »

Grosso modo, ça fonctionne. « Du coup, nous avons étendu l'idée aux petits objets », poursuit

Floriane Ougier. « La MJC l'a appelé l'arbre à Trukétroc. Dans la cour de la MJC, la construction abrite vaisselle, bougies, arbres à chat, jeux, éléments de décoration, balèzes, etc. »

À Metz, même principe mais dans un local, cette fois. La première trucothèque s'est ouverte dans le quartier de Bellecroix. Une seconde va être inaugurée la semaine prochaine dans celui des Allemands. L'association Motris les gère en assurant des présences deux fois par semaine les mercredi et samedi.

À Bellecroix, une Boîte à dons a été mise en place par la mairie. « On possède tous des objets qu'on utilise rarement », estime Olivier Fudez, bénévole de Motris. « Des personnes n'ont dit que ça avait changé leur vie. D'abord parce qu'elles pouvaient se servir en vaisselle et autres objets qu'elles n'auraient pas pu acheter. Mais surtout parce que ça les avait fait réfléchir sur leur façon de consommer, de jeter. Un changement de société, ça se construit. Nous voulons réhabiliter les gens à partager les objets. »



À Metz, la Vitrine éphémère organise ce week-end une opération troc. Une œuvre d'art contre l'objet, le service, l'idée, la folie de votre choix ! Photo RL/Martin SIARD

Le collectif d'artistes La Vitrine éphémère, au centre Saint-Jacques à Metz, va plus loin. Il propose pour ce week-end, place du Marché-de-la-Chèvre, un événement judicieusement baptisé L'Art du troc. Là, on ne vient pas déposer ou prendre. On échange.

« Les gens n'ont plus les moyens d'acheter de l'art », constate Emmanuelle de Rosa, artiste à l'origine de l'événement. « Or, l'art, c'est

un besoin vital. » Et comme tout le monde a quelque chose à échanger : objet, connaissance, service, humour, etc., « à eux de proposer ce qu'ils veulent pour repartir avec l'œuvre de leur choix. » L'affaire va un peu plus loin qu'un simple échange.

### Ce que je veux - Ce que je veux

« Chacun devra s'interroger sur la valeur de ce qu'il veut mais

aussi sur la valeur de ce qu'il veut. Souvent, les gens n'ont pas conscience de leur propre richesse, de ce qu'ils peuvent apporter à l'autre. »

« Beaucoup comprennent qu'ils doivent se débrouiller en dehors des cadres imposés », estime Emmanuelle de Rosa. « Les choses avancent avec de vraies gens qui se prennent en main. »

Laurence SCHMITT

DOCUMENT E : catalogue de vente (table des matières)

<b>4/7</b> Chocolats de Pâques	<b>44</b> Produits frais
<b>8/9</b> Festif de Pâques	<b>46/58</b> Épicerie salée/sucrée
<b>10/16</b> Foire aux Vins	<b>68</b> Boissons
<b>17/19</b> Rameaux/Jardin	<b>76</b> Beauté
<b>25/29</b> Terroir de France	<b>82</b> Entretien
	<b>90</b> Maison/Textile



Produits Frais	Page
Charcuterie .....	45
Crèmerie .....	44
Lait .....	44
<b>Épicerie salée/sucrée</b>	
Animaux .....	66
Biscuiterie/Viennoiserie .....	62
Cafés/Thés .....	59/60
Céréales .....	60
Chips .....	56
Chocolats .....	65
Compotes .....	64
Condiments .....	54
Confiseries .....	64
Confitures .....	61
Conserves de légumes .....	47
Conserves de poissons .....	50
Desserts .....	63
Diététique .....	57
Farines .....	56
Huiles .....	55
Légumes secs .....	52
Pâtés & Rillettes .....	49
Plats cuisinés .....	48
Potages .....	51
Riz/Pâtes/Semoules .....	52
Sauces .....	54
Sucre .....	59
Vinaigres .....	55
<b>Boissons</b>	
Apéritifs .....	75
Bières .....	71
Boissons gazeuses .....	70
Champagnes .....	74
Eaux .....	69
Jus de fruits .....	69
Sirops .....	71
Vins .....	72

Beauté	Page
Accessoires .....	81
Pour bébé .....	81
Dentifrices .....	77
Mouchoirs .....	79
Parfumerie .....	79
Parapharmacie .....	81
Savons .....	77
Shampooings .....	76
Soins Madame .....	78
Soins Monsieur .....	78
<b>Entretien</b>	
Adoucissants .....	84
Balais .....	87
Désodorisants .....	86
Eclairage .....	88
Essuie-Tout/Papier toilette .....	85
Gants .....	87/89
Jardin .....	89
Lessives .....	83
Nettoyants vaisselle .....	84
Nettoyants ménagers .....	84
Sacs poubelle .....	86
Tapis .....	88
Vaisselle .....	87

Maison/Textile	Page
Cuisine .....	94/95
Draps/Parures .....	90/91
Nappes .....	93
Rideaux .....	93
Soin du linge .....	97
Serviettes de bain .....	92
Chaussants/Semelles .....	102
Collants/Chaussettes .....	101
Femmes/Hommes .....	98/100