



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP Nord Pas-de-Calais pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Campagne 2009

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

CERTIFICAT D'APTITUDE PROFESSIONNELLE

- TOUTES SPÉCIALITÉS -

- Session JUIN 2009 -

FRANÇAIS

Durée : 2 heures

C.A.P.

Spécialité : TOUTES SPÉCIALITÉS

Code Spécialité :

Durée :
2 h

Session
2009

Épreuve : FRANÇAIS

N° Sujet : **F-0609-NM**

Coefficient:

Folio
1 / 3

Le Bonheur des Dames est un grand magasin parisien.

Mouret avait l'unique passion¹ de vaincre la femme. Il la voulait reine dans sa maison, il lui avait bâti ce temple, pour l'y tenir à sa merci. C'était toute sa tactique, la griser² d'attentions galantes et trafiquer de ses désirs, exploiter sa fièvre. Aussi, nuit et jour se creusait-il la tête, à la recherche de trouvailles nouvelles. Déjà, voulant éviter la fatigue des étages aux dames délicates, il avait fait installer deux ascenseurs capitonnés³ de velours. Puis, il venait d'ouvrir un buffet où l'on donnait gratuitement des sirops et des biscuits et un salon de lecture, une galerie monumentale décorée avec un luxe trop riche, dans laquelle il risquait même des expositions de tableaux. Mais son idée la plus profonde était chez la femme sans coquetterie, de conquérir la mère par l'enfant ; il ne perdait aucune force, spéculait sur tous les sentiments, créait des rayons pour petits garçons et fillettes, arrêtaient les mamans au passage, en offrant aux bébés des images et des ballons. Un trait de génie que cette prime des ballons, distribuée à chaque acheteuse, des ballons rouges, à la peau fine de caoutchouc, portant en grosses lettres le nom du magasin, et qui, tenus au bout d'un fil, voyageant en l'air, promenaient par les rues une réclame vivante !

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 professait⁴ que la femme est sans force contre la réclame⁵, qu'elle finit fatalement par aller au bruit. Du reste, il lui tendait des pièges plus savants, il l'analysait en grand moraliste⁶. 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 diminution des prix, il baissait progressivement les articles non vendus, préférant les vendre à perte, fidèle au principe de renouvellement rapide des marchandises.

Émile Zola, *Au Bonheur des Dames*, chapitre IX, 1883

¹ Passion : Obsession

² Griser : rendre ivre

³ Capitonnés : rembourrés

⁴ Professait : déclarait

⁵ Réclame : publicité

⁶ Moraliste : celui qui étudie les comportements humains

C.A.P.

Spécialité : **TOUTES SPÉCIALITÉS**

Code Spécialité :

Durée :
2 h

Session
2009

Épreuve : **FRANÇAIS**

N° Sujet : **F-0609-NM**

Coefficient:

Folio
2 / 3

QUESTIONS

COMPÉTENCES DE LECTURE

(10 points)

- 1 – Quelle profession exerce Mouret ? 1 point
- 2 – Citez trois techniques de vente utilisées par Mouret pour convaincre les femmes d'acheter.
Ces techniques sont-elles encore en usage aujourd'hui ?
Justifiez votre réponse. 3 points
- 3 – a) À la ligne 3 du texte, on trouve l'expression *exploiter sa fièvre*.
Selon vous, de quelle fièvre s'agit-il ?
- 3 – b) Remplacez le mot « fièvre » par un synonyme qui convient dans le texte. 2 points
- 4 – Quelle est l'image de la femme donnée dans ce texte ?
Relevez deux expressions qui confirment cette image. 2 points
- 5 – Parmi ces trois titres, choisissez celui qui convient le mieux au texte.
Expliquez les raisons de votre choix.
- Vendre à tout prix !
 - Le grand magasin
 - Vaincre la femme !
- 2 points

COMPÉTENCES D'ÉCRITURE

(10 points)

15 à 20 lignes

Vous êtes vendeur dans un magasin et vous essayez de convaincre une cliente d'acheter un jouet.

Écrivez le dialogue qui s'engage :

- Madame, ce jouet sera parfait...

Une attention particulière sera accordée à la présentation, à l'orthographe et à la syntaxe.

C.A.P.

Spécialité : TOUTES SPÉCIALITÉS

Code Spécialité :

Durée :
2 h

Session
2009

Épreuve : FRANÇAIS

N° Sujet : F-0609-NM

Coefficient:

Folio
3 / 3