

**КОНКУРС ПОНИМАНИЯ УСТНОГО ТЕКСТА**

**ЛИСТ ЗАДАНИЙ**

**Durée de l'épreuve : 30 minutes environ**

**Note sur 30**

**Consigne : Après avoir écouté l'émission, répondre aux questions en choisissant la réponse jugée exacte ou en formulant votre propre réponse.**



Elisabeth Assayag, animatrice de l'émission *La France bouge* (radio Europe 1)



Charlotte Leygue, *la pépite* (jeune talent d'entrepreneuriat)

**1-4. Qu'apprenez-vous sur Charlotte Leygue, invitée de l'émission**

**4 points**

1. son âge	1 pnt
2. sa ville natale	1 pnt
3. le type de bac obtenu	1 pnt
4. les études supérieures	1 pnt

**5-7. Parcours entrepreneurial / entrepreneur de Charlotte. Choisir dans la liste l'information qui se rapporte à chaque point de son parcours. Il a un intrus**

**5 points**

5. Shop ta place	A	B	C	D	E	F
6. l'atelier de Cha	A	B	C	D	E	F
7. le cabinet de conseil Accenture	A	B	C	D	E	F

- A. la vente de prêt-à-porter féminin
- B. l'entreprise où elle travaille depuis 3 ans
- C. l'entreprise qu'elle a lancée en janvier 2024
- D. sa première entreprise
- E. la nouvelle entreprise qu'elle veut créer
- F. l'entreprise qu'elle a créé à 18 ans

**8-11.** *L'animatrice demande à Charlotte de pitcher, c'est-à-dire de présenter brièvement Shop ta place. À vous de dégager dans son pitch les réponses aux questions suivantes :* **4 points**

8.	Shop ta place, fournit-elle un produit ou un service ?	1pnt
9.	Comment est-il apporté aux clients ?	1pnt
10.	Les clients visés par Shop ta place ?	1pnt
11.	Qu'est-ce qui est proposé aux clients ?	1pnt

**12-15.** *Dans son pitch Charlotte dit que la fréquentation des théâtres pose problème. Concrétisez :* **4 points**

12.	La ville dont elle parle	1pnt
13.	Le pourcentage des places invendues par soirée	1pnt
14.	La quantité de places invendues par mois	1pnt
15.	La tranche d'âge du public qui se rend régulièrement au théâtre	1pnt

**16.** *Dans la liste ci-dessous choisir les tâches que l'utilisateur peut, selon Charlotte, réaliser sur Shop ta place. Dans la liste il y a des intrus.* **6 points**

- A. trouver des spectacles proches du lieu de travail
- B. payer en 1 clic des billets choisis
- C. acheter des billets en dernière minute
- D. profiter de réductions allant jusqu'à -50%
- E. utiliser une carte géolocalisée/interactive
- F. trouver des spectacles proches de chez vous
- G. avoir des places gratuites
- H. acheter des billets à petit prix
- I. consulter une liste de spectacles

A	B	C	D	E	F	G	H	I
---	---	---	---	---	---	---	---	---

17-23. Choisir VRAI (A) / FAUX (B) / NON MENTIONNÉ (C)

7 points

Reformulation		A	B	C
17	Charlotte qui va souvent au théâtre a fait le constat que les salles étaient à moitié vides et qu'elle était bien souvent la plus jeune.			
18	Shop Ta Place est basé sur le modèle anti-gaspillage qui a déjà fait ses preuves dans l'alimentaire.			
19	Selon Charlotte, il s'agit d'aider les théâtres à s'adapter aux nouveaux modes de consommation.			
20	L'objectif est de continuer à étendre l'offre à de nouvelles villes : Lyon, Lille, Marseille.			
21	Shop Ta Place vend des billets aux théâtres, aux concerts en tous genres, aux expositions et autres activités culturelles.			
22	Au temps du Covid Charlotte se lance dans l'aventure entrepreneuriale.			
23	Shop ta place permet d'acheter un billet dans tous les théâtres parisiens.			

**ПЕРЕНЕСИТЕ СВОИ РЕШЕНИЯ В ЛИСТ ОТВЕТОВ !!!**