SESSION 2004

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

ÉPREUVE DE FRANÇAIS

(L'usage de la calculatrice est interdit)

Coefficient : 3
Durée : 2 h 30

TEXTE 1 : Emile ZOLA, *Au Bonheur des dames*, 1883.
TEXTE 2 : Jacky VIALLON, *Le grand Chariot*, 1993.

TEXTE 1 :

Dans son roman Au Bonheur des dames, Emile Zola raconte le développement du grand commerce. Mouret dirige le magasin "Au Bonheur des dames", secondé par Bourdoncle.

Mais où Mouret se révélait comme un maître sans rival, c'était dans l'aménagement intérieur des magasins. Il posait en loi que pas un coin du Bonheur des Dames ne devait rester désert ; partout, il exigeait du bruit, de la foule, de la vie ; car la vie, disait-il, attire la vie, enfante et pullule. De cette loi, il tirait toutes sortes d'applications. D'abord, on devait s'écraser pour entrer, il fallait que, de la rue, on crût à une émeute ; et il obtenait cet écrasement, en mettant sous la porte les soldes, des casiers et des corbeilles débordant d'articles à vil prix ; si bien que le menu peuple s'amassait, barrait le seuil, faisait penser que les magasins craquaient de monde, lorsque souvent ils n'étaient qu'à demi pleins. Ensuite, le long des galeries, il avait l'art de dissimuler les rayons qui chômaient, par exemple les châles en été et les indiennes[1] en hiver ; il les entourait de rayons vivants, les noyait dans du vacarme. Lui seul avait encore imaginé de placer au deuxième étage les comptoirs des tapis et des meubles, des comptoirs où les clientes étaient plus rares, et dont la présence au rez-de-chaussée aurait creusé des trous vides et froids. S'il en avait découvert le moyen, il aurait fait passer la rue au travers de sa maison.

Justement, Mouret se trouvait en proie à une crise d'inspiration. Le samedi soir, comme il donnait un dernier coup d'œil aux préparatifs de la grande vente du lundi, dont on s'occupait depuis un mois, il avait eu la conscience soudaine que le classement des rayons adopté par lui, était inepte[2]. [...]

Du samedi soir au lundi matin, le personnel s'affaire pour modifier l'agencement du magasin.

- Mais, fit remarquer Bourdoncle, maintenant que vous avez tout brouillé et tout jeté aux quatre coins, les employés useront leurs jambes, à conduire les acheteuses de rayon en rayon.

Mouret eut un geste superbe.

- Ce que je m'en fiche ! Ils sont jeunes, ça les fera grandir... Et tant mieux, s'ils se promènent ! Ils auront l'air plus nombreux, ils augmenteront la foule. Qu'on s'écrase, tout ira bien !

Il riait, il daigna expliquer son idée, en baissant la voix :

- Tenez ! Bourdoncle, écoutez les résultats... Premièrement, ce va-et-vient continuel de clientes les disperse un peu partout, les multiplie et leur fait perdre la tête ; secondement, comme il faut qu'on les conduise d'un bout des magasins à l'autre, si elles désirent par exemple la doublure après avoir acheté la robe, ces voyages en tous sens triplent pour elle la grandeur de la maison ; troisièmement, elles sont forcées de traverser des rayons où elles n'auraient pas mis les pieds, des tentations les y accrochent au passage, et elles succombent ; quatrièmement...

Emile ZOLA, *Au Bonheur des dames,* 1883

1 indienne: toile de coton peinte ou imprimée fabriquée, à l'origine, en Inde.
2 inepte: stupide, absurde.

TEXTE 2 :

PERSONNAGES ET SILHOUETTES

La foule du grand magasin
La voix off [1]
Les passants dans la rue (cinq avec texte)
Le directeur du magasin
La directrice de la banque
Le clochard
L'enquêtrice
L'homme pressé
L'homme en vacances
L'homme qui veut gagner du temps
Le chef de rayon
Les piétons
Le 1er client à la carte de fidélité
Le 2e client aux enfants
1er et 2e enfants
Le 3e client hystérique
Le publiciste
Le manipulateur de la pancarte
Les manipulateurs de canne à pêche
Les clients dégoûtés (huit ou moins selon le découpage du texte)
Un magasinier
Le conseiller en consommation
Le Grand-Acheteur
Les pousseurs du Grand-Acheteur
Les clients du désir (les mêmes que les clients dégoûtés ou d'autres clients)
Un homme d'entretien

Le plateau est nu. On entend en off [1] une musique d'ambiance et quelques annonces publicitaires qui nous situent l'action dans un magasin de grande surface. Tout à coup une information très distincte se fait entendre sur tout le plateau.

VOIX OFF[1]. Attention, Mesdames et Messieurs, pendant sept minutes une réduction de deux francs cinquante sur les égouttoirs à asperges ! Attention sept minutes seulement, au fond du magasin au rayon des ustensiles de cuisine. Attention ! Top c'est parti !

On voit alors apparaître en trombe, de jardin à cour[2], une petite foule d'individus armés de sacs à provisions, de filets, certains poussent des caddies. La foule disparaît du côté cour. On devine un son de casseroles et de vaisselles entrechoquées. Les bruits s'estompent au profit de la musique d'ambiance.

Le plateau est de nouveau nu. Une deuxième annonce intervient sans plus tarder.

Attention Mesdames et Messieurs pendant quatre minutes ! Promotion sur les guidons de vélos ! Se rendre de toute urgence aux rayons sport et santé ! Top c'est parti !

La foule réapparaît aussitôt à la cour et se précipite de nouveau en jardin. Même bousculade - bruitage - plateau nu. La musique d'ambiance recouvre la scène.

On voit passer des piétons qui se croisent de cour à jardin et inversement. Quelques passants courent dans le même sens avec des paquets dans les bras.

1er PASSANT. Allons vite essayer ce nouvel égouttoir à vibrations variables. Il peut même fonctionner sur la batterie d'une voiture !

2e PASSANT. Ouf ! Je l'ai eu ! Pourtant, il n'en restait plus qu'un. Avoir enfin chez soi le dernier autocuiseur-inverseur qui redonne au légume cuit la verdeur du cru. Le grand retour de la vitamine. Heureusement aujourd'hui on pense aux végétariens ! Nous ne sommes plus une secte, nous voilà presque une minorité!

3e PASSANT *(il pousse un caddy rempli d'une montagne de produits alimentaires).* Encore deux voyages et je serai tranquille pour la semaine. D'autant plus que le sucre va augmenter. Tout augmente ! En prix, en poids, en hauteur et en profondeur ! On se sent de plus en plus petit. Bientôt on ne pourra plus pousser les caddies.

4e PASSANT *(qui suit avec un autre caddy d'un volume impressionnant).* Pire, un jour ils finiront par nous écraser. Profitons-en pendant que nous sommes encore les plus gros ! Stocker-S'approvisionner-Ranger-Empiler-Construire de nouvelles étagères. Cet été agrandir la maison... Laissez-moi passer s'il vous plaît ! Merci ! Pardon ! Attention !

5e PASSANT *(il passe en courant avec un tout petit paquet gros comme une boîte d'allumettes).* Ah ! Quelle joie que de posséder la plus petite friteuse du monde. C'est japonais, on peut maintenant faire griller les frites une par une. Il n'y a plus de gaspillage ! La frite à l'unité et sur commande !

On devine d'autres passants en fond de scène, ils se déplacent avec des intentions bien précises. Entre le directeur du magasin. Il se sert de son chéquier comme d'un éventail et s'éponge le visage à l'aide d'un petit mouchoir. Il s'adresse à l'entourage.

LE DIRECTEUR. Vous voyez bien que l'on fait au mieux pour vous satisfaire. Vous n'avez plus besoin d'être chez vous : tout s'épluche, se lave, se cuit tout seul ! La grande mécanique du monde s'occupe de vos affaires. Elle broie, hache, découpe, et reconstitue ! La ville entière n'est qu'une immense mécanique ! Consommez, jetez, renouvelez, rachetez ! Usez de la Chose-Objet. Grande, large, petite et plate chose. Jetez-vous par la fenêtre de vos désirs ! C'est à votre portée !

Arrive le publiciste qui se joint au directeur avec le même enthousiasme.

LE PUBLICISTE. Laissez-nous faire. Ayez confiance, nous sommes dévoués à vous glisser couleurs et parfums dans la tête. Nous sommes là pour vous faire accepter vos envies. Il n'y a pas de honte à avoir des désirs. Dévorez nos images, glissez sur le design, laissez-vous couler dans la musique des crèmes à raser. Bref abandonnez vos mains, laissez-les remplir et gonfler caddies, chariots, sacs à cabas.

La banquière ou la représentante du service de prêt du magasin intervient, femme très élégante, elle tient un porte-documents dans la main droite.

LA BANQUIÈRE. Oui ! Il faut acheter ! Acheter jusqu'à ce que vous n'ayez plus d'argent... Et quand vous n'en aurez plus on vous en vendra ! On vous en vendra autant que vous voudrez. On appelle cela emprunter ! C'est une simple formalité !

Elle s'approche du directeur et du publiciste en les prenant par le bras et les entraîne en coulisse tout en répétant avec eux ad libitum[3] :

"Acheter, jeter, renouveler, acheter, jeter..."

Jacky VIALLON, *Le grand Chariot*, 1993

1 off : "off" est un mot anglais signifiant "hors de"; voix ou musique dont l'origine n'est pas visible sur scène.

2 de jardin à cour : de gauche à droite.

3 ad libitum : à volonté, sans cesse.

I - COMPÉTENCES DE LECTURE *(10 points)*

1 - Comparez ces deux textes et dites quels sont leurs points communs et leurs différences (thème, époque, genre, visée...) *(2 points)*

2 - Caractérisez l'atmosphère du magasin "Au Bonheur des dames" (texte 1, lignes 1 à 13) et celle de la grande surface (texte 2, lignes 1 à 33) .
Vous appuierez votre réponse sur des exemples précis. *(3 points)*

3 - Quelle est la stratégie mise en place par Mouret dans le texte de Zola (lignes 24 à 29)? Que cherche-t-il à obtenir ? Quel rôle jouent le directeur, le publiciste et la banquière dans le texte de Viallon (lignes 37 à 54) ?

Comparez la façon dont sont traités les clients dans les deux textes en vous appuyant sur l'utilisation des pronoms personnels et des formes verbales. *(5 points)*

II - COMPÉTENCES D'ÉCRITURE *(10 points)*

Parmi les nombreux moyens visant à inciter les clients à acheter, la publicité joue un rôle important. Une discussion s'engage dans votre classe sur cette question. Vous ne partagez pas le point de vue de certains élèves qui critiquent la publicité et soutiennent qu'elle n'est que manipulation. Vous décidez de leur répondre sous la forme d'un argumentaire d'une quarantaine de lignes dans lequel vous montrerez les avantages que présente la publicité.