

2.4 En bonne et due forme

Type de phrase, discours indirect
Association et systématisation

- Identifier les cartes BM au moyen des lettres A, B, C, D, E comme dans la transcription reproduite à l'étape 1. Regrouper les cartes en cinq paquets : A, B, C, D, E. Remettre un paquet de cartes à chaque sous-groupe.

- 1 Les stagiaires écoutent les extraits de messages publicitaires enregistrés sur cartes BM et associent les énoncés formulés en discours direct avec les énoncés correspondants rapportés en discours indirect. Ils dégagent la règle et les changements entre les deux discours.

Circuler d'un groupe à l'autre et corriger. Chaque équipe présente ses extraits en plénière et amène le groupe à dégager la règle et les changements apportés par le discours indirect. Faire la synthèse à l'aide du manuel du stagiaire.

Transcription

activité 2.4, exercice 1

Serie A

«Gagnez du temps!»

Il suggère de gagner du temps.

«Vous pouvez gagner du temps.»

Il pense qu'on peut gagner du temps.

Serie B

«Protégez-vous votre peau?»

Il demande si nous protégeons notre peau.

«Vous devez protéger votre peau.»

Il dit que nous devons protéger notre peau.

Serie C

«Ne choisissez pas au hasard!»

Elle dit de ne pas choisir au hasard.

«Vous ne devez pas choisir au hasard.»

Elle dit qu'on ne doit pas choisir au hasard.

Serie D

«Choisissez des ingrédients naturels!»

Elle dit de choisir des ingrédients naturels.

«Je choisis des ingrédients naturels.»

Elle dit qu'elle choisit des ingrédients naturels.

Serie E

«Abonnez un ami!»

Il dit d'abonner un ami.

«Vous pouvez abonner un ami.»

Il dit que nous pouvons abonner un ami.

	O	É
C	X	-
P	X	-

Matériel compris

Audio-cassette T8-IF5, activité 2.4, exercices 1 et 2

Manuel du stagiaire, p. 52 et 53

Matériel à se procurer

Cartes BM T8-IF5, activité 2.4, exercice 1, séries A, B, C, D et E
5 magazines



EN BONNE ET DUE FORME

Le discours indirect

LA PHRASE ÉNONCIATIVE AFFIRMATIVE

Discours direct

Sujet + verbe à l'indicatif présent + reste du message

Ex. : Vous pouvez gagner du temps.

Discours indirect

I/Elle | dit | que | sujet | verbe | + reste du message.
 | pense | | | | |
 | estime | | | | |
 | au présent de |
 | l'indicatif |

Ex. : I/Elle dit que nous pouvons gagner du temps.

➡ Le sujet vous est ici transformé en nous et on. Il peut y avoir d'autres variantes.

LA PHRASE INTERROGATIVE

Discours direct

Verbe à l'indicatif présent + sujet + reste du message + ?

Ex. : Profitez-vous de la vie?

Discours indirect

I/Elle | demande si | sujet | verbe | + reste du message.

Ex. : I/Elle demande si je profite de la vie.

EN BONNE ET DUE FORME

Le discours indirect (suite)

LA PHRASE IMPÉRATIVE AFFIRMATIVE

Discours direct

Verbe à l'impératif présent + reste du message

Ex. : Profitez de cette offre sans tarder!

Discours indirect

I/Elle | dit | de | verbe à | + reste du message.
 | suggère | | l'infinitif |
 | conseille | | présent |

Ex. : I/Elle dit de profiter de cette offre sans tarder.

LA PHRASE IMPÉRATIVE NÉGATIVE

Discours indirect

Verbe à l'impératif présent avec tournure négative

Ne | verbe | pas | + reste du message.

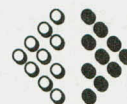
Ex. : Ne prenez pas de risques inutiles.

Discours indirect

I/Elle | dit | de | ne pas | verbe à | + reste du message.
 | suggère | | | l'infinitif |
 | conseille | | | présent |

Ex. : I/Elle dit de ne pas prendre de risques inutiles.

- 2 Les stagiaires écoutent un à la fois des extraits de messages publicitaires en discours direct. Demander au premier concurrent de l'équipe A de le transformer en discours indirect. Accorder deux points pour une bonne réponse. En cas de mauvaise réponse, permettre au premier concurrent de l'équipe B de répondre à son tour. Accorder un point pour une bonne réponse, sinon corriger et annuler la question. Poursuivre le jeu en alternant d'une équipe à l'autre. À la fin, compter les points et désigner un gagnant.



Transcription

activité 2.4, exercice 2



- 1 On vous protège comme personne.
- 2 Retrouvez doucement votre naturel.
- 3 J'ai un mode de vie sain.
- 4 Avez-vous fait l'essai d'un de nos produits?
- 5 Épargnez temps et argent!
- 6 Ce symbole identifie nos produits.
- 7 Vous pouvez vous protéger du soleil.
- 8 Ne sortez pas sans protection!
- 9 Le rendement, c'est très important.
- 10 Je me soigne au naturel.
- 11 Choisissez-vous les vitamines adaptées à vos besoins?
- 12 Découvrez la différence!
- 13 Surprenez votre nez!
- 14 Ne partez pas sans elle.
- 15 Obtenez-vous le soulagement que vous cherchez?
- 16 Il n'y a pas d'âge pour être jeune.
- 17 Vous pouvez prendre le dessus sur votre mal de tête.
- 18 Ne cherchez plus, nous avons la solution.
- 19 Faites plaisir à vos yeux.
- 20 Pouvez-vous imaginer la perfection?
- 21 Profitez de notre offre d'été.
- 22 Ne vous laissez pas abattre par le froid.
- 23 Votre crème protège-t-elle vraiment votre peau?
- 24 Nous vous présentons le seul traitement d'un jour.
- 25 Découvrez un nouveau concept.

- 3 Les stagiaires feuilletent les magazines. Ils choisissent trois formules publicitaires. Ils nomment un porte-parole pour les représenter en plénière.



À tour de rôle, les porte-parole présentent les formules publicitaires retenues par leur équipe. Le groupe reformule ces énoncés en utilisant le discours indirect, devine à quels produits ils pourraient s'appliquer et justifie ses réponses.

Exemple

Stag. : «*Découvrez la différence!*»

Groupe : *Il dit de découvrir la différence.*

Produits : produit de beauté, chaîne hôtelière, agence de voyage, poste de radio, produit alimentaire, service, etc.