

nos
GÉNÉRALISTES



PIERRE PÉLADEAU
1925-1995

Objectif de communication (B2/7-8)

S'informer sur les activités économiques régionales du Québec

Objectif linguistique

La phrase emphatique

Observe le lexique suivant

Entrepreneuriat (n. m.) : Activité, fonction de la personne qui développe des entreprises.

Tramway (n. m.) : Voiture publique qui circule sur des rails plats dans les rues des villes et qui sert de transport en commun.

Foudroyer (v.) : Provoquer par une surprise brutale un choc psychologique.

Créancier, créancière (n.) : Personne à qui est due une somme d'argent.

Traumatisme (n. m.) : Choc émotionnel violent, ensemble des troubles qui en résultent.

Courageusement (adv.) : De manière courageuse.

Ardeur (n. f.) : Vivacité que l'on apporte à faire quelque chose.

Flair (n. m.) : Intuition, perspicacité.

Judicieux, judicieuse (adj.) : Qui a du jugement.

Potins (n. m. pl.) : Propos indiscrets, souvent malveillants.

Conglomérat (n. m.) : Réunion de choses ou de personnes.

Fleuron (n. m.) : Ce qu'il y a de plus précieux.

Finalité (n. f.) : Fait d'avoir un but; ce qui constitue le but de quelque chose.

Redevable (adj.) : Qui a une obligation envers quelqu'un pour un avantage obtenu grâce à lui.

Mécénat (n. m.) : Fonction d'une personne physique ou morale qui apporte un soutien matériel à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités d'intérêt public, sans en tirer d'avantages publicitaires directs.

Redressement (n. m.) : Rétablissement économique, financier.

Philanthropie (n. f.) : Amour de l'humanité.

Tabou (n. m.) : Interdit relatif au comportement, au langage ou aux mœurs qui est respecté par un groupe social.

Fléau (n. m.) : Personne ou chose néfaste, pénible, désagréable.

Prestige (n. m.) : Fait d'imposer le respect, d'inspirer l'admiration, de séduire, de faire forte impression.

Écoute la capsule et réponds aux questions suivantes (transcription disponible).

1. Quelle est la qualité qui vient en premier dans la tête de Pierre Karl Péladeau quand il pense à son père ?

La générosité.

2. Que revendait Pierre Péladeau lorsqu'il avait 13 ans ?

Des sapins de Noël.

3. Quel événement majeur va foudroyer l'entreprise d'Henri Péladeau ?

Le krach économique de 1929.

4. En quoi Pierre Péladeau fait-il des études avant de se lancer en affaires ?

Il fait des études en philosophie et en droit.

5. Quel est le nom du premier journal de quartier qu'il achète ?

Le Journal de Rosemont.

6. Pierre Péladeau ne se contente pas de vendre des journaux. Que fait-il de plus ?

Il développe tout un réseau en achetant des imprimeries pour soutenir ses publications.

7. Quelle est sa publication la plus connue, créée en 1964 ?

Le Journal de Montréal.

8. À quel homme politique offre-t-il une tribune dans le Journal de Montréal en 1970 ?

René Lévesque.

9. Combien de chroniques publiera René Lévesque, futur premier ministre, au cours de ses quatre années de tribune ?

Il publie 984 chroniques.

10. Nomme une des trois contributions de Pierre Péladeau visant à rendre la musique classique accessible plus grand nombre.

Réponses variables : le redressement de l'Orchestre métropolitain du Grand Montréal ; le financement de la construction d'une salle de spectacle à l'Université du Québec à Montréal (le Centre Pierre-Péladeau); la fondation du Pavillon des arts de Sainte-Adèle, qui a permis de faire découvrir une multitude de jeunes musiciens et musiciennes.

Trouve le sens des expressions suivantes :

1. « Il avait l'entrepreneuriat dans le sang. »

a. Posséder un talent, une qualité de façon innée.

b. Avoir un tatouage de sa passion.

c. Être le patron de l'entreprise.

2. « [...] la pomme n'est pas tombée très loin de l'arbre. »

a. La personne s'évanouit.

b. La personne est semblable à ce que ses parents sont.

c. La personne a des faiblesses.

3. « [...] est là pour courageusement tenir le fort. »

a. Serrer quelqu'un très fort dans ses bras.

b. Continuer de s'occuper de la maison.

c. Continuer, résister malgré les difficultés.

La phrase emphatique :

Une phrase emphatique est une phrase qui met l'accent sur un mot ou un groupe de mots. L'objectif est d'attirer l'attention et d'insister sur ces mots. Il existe plusieurs manières de mettre en relief un mot ou un groupe de mots. La phrase emphatique est en opposition à la phrase neutre.

1. Utilisation d'un marqueur emphatique comme c'est... qui... ou c'est... que...

Ex. : Papa a conduit la voiture. → C'est papa qui a conduit la voiture.

« Papa » est mis en relief.

2. Détachement d'un mot ou d'un groupe de mots avec la reprise de celui-ci par un pronom. Une virgule est placée après le mot ou le groupe de mots détaché.

Ex. : J'ai vu Théo. → Théo, je l'ai vu.

« Théo » est mis en relief.

3. Détachement d'un mot ou d'un groupe de mots avec un pronom en début de phrase. Une virgule est placée devant le mot ou le groupe de mots détaché.

Ex. : Ton frère joue avec nous dehors. → Il joue avec nous dehors, ton frère.

« Ton frère » est mis en relief.

Pour en apprendre davantage sur la phrase emphatique et pour voir plus d'exemples, consulte le site suivant :



<https://www.alloprof.qc.ca/fr/eleves/bv/francais/francais-la-phrase-emphatique-f1140>

Transforme les phrases neutres suivantes en phrases emphatiques à l'aide des marqueurs emphatiques c'est... qui... / c'est... que... L'élément à mettre en relief est souligné.

1. Pierre Péladeau est marqué très jeune par l'échec de son père en affaires.

C'est Pierre Péladeau qui est marqué très jeune par l'échec de son père en affaires.

2. L'entreprise Québecor est reconnue mondialement.

C'est l'entreprise Québecor qui est reconnue mondialement.

3. Il a créé le *Journal de Montréal* en 1964.

C'est en 1964 qu'il a créé le Journal de Montréal.

4. Il a étudié à l'Université McGill en droit avant de se lancer en affaires.

C'est à l'Université McGill qu'il a étudié en droit avant de se lancer en affaires.

Indique si les phrases suivantes sont emphatiques ou non. Si la phrase est emphatique, dis quel élément est mis en relief.

	Phrase neutre	Phrase emphatique	Élément mis en relief
1. Elle est magnifique, la maison.		x	<i>La maison</i>
2. Le piano de ma grand-mère a été vendu sans son accord.	x		
3. L'entreprise de mon grand-père a fait faillite.	x		
4. C'est l'entreprise de mon père qui a fait la renommée de la famille.		x	<i>L'entreprise de mon père</i>
5. Du café, j'en ai besoin tous les jours.		x	<i>Du café</i>
6. Ce sont les plus jeunes qui crient sans cesse dans la cour de récréation.		x	<i>Les plus jeunes</i>
7. Je lui ai téléphoné hier matin.	x		
8. Lui, je l'ai vu à l'épicerie la semaine passée.		x	<i>Lui</i>
9. Je vais visiter une nouvelle maison.	x		
10. Je vais la visiter.	x		

À partir des phrases neutres suivantes, forme des phrases emphatiques en utilisant la méthode de ton choix. L'élément à mettre en relief est en caractères gras.

1. **Antoine** me rend heureuse.

Plusieurs réponses possibles : Antoine, il me rend heureuse. C'est Antoine qui me rend heureuse.

2. **Ses arguments** sont trop faibles pour me convaincre.

Plusieurs réponses possibles : Ses arguments, ils sont trop faibles pour me convaincre. Ce sont ses arguments qui sont trop faibles pour me convaincre.

3. Nous avons décidé de poursuivre **cet homme**.

Plusieurs réponses possibles : Cet homme, nous avons décidé de le poursuivre. C'est cet homme que nous avons décidé de poursuivre.

Québecor est une institution importante de notre société et elle participe grandement à l'économie du Québec. De plus, l'entreprise redonne beaucoup à la population par ses nombreux engagements. Dans la région où tu habites actuellement, plusieurs entreprises ou secteurs d'activité contribuent aussi à l'économie et s'engagent dans leur communauté.

Ex. : Au Saguenay–Lac-Saint-Jean, il y a Rio Tinto qui contribue énormément à l'économie de la région.

Choisis une entreprise ou une activité économique propre à ta région, puis effectue une recherche sur celle-ci (la mission, les valeurs, les engagements, etc.) et prépare un support visuel. Enfin, présente ta recherche devant ton groupe.

Savais-tu que... ?

La seconde moitié des années 1980 a été décisive pour Québecor, avec l'acquisition en 1987 de la papetière Donohue, détenue à 52 % par le gouvernement du Québec. Le premier ministre Robert Bourassa cherche alors à s'en départir. Pierre Péladeau convainc le magnat de la presse britannique Robert Maxwell, qui cherche également à acheter une papetière pour alimenter ses journaux, d'acquérir Donohue. Après des pourparlers difficiles entre les deux hommes, Québecor se porte acquéreuse de 51 % de la papetière, et Maxwell de 49 %. L'acquisition est majeure pour Québecor, car le chiffre d'affaires de Donohue est bien supérieur au sien. Forte de cette nouvelle acquisition, Québecor devient une entreprise dont le rayonnement est international, et se targue alors d'être présente « de l'arbre au journal ». Le magazine économique Forbes affirme que la compagnie est « l'une des entreprises médiatiques les mieux intégrées au monde », contrôlant la quasi-totalité de sa chaîne de production.

Source : Dossier de recherche

Pour aller plus loin

→ **Visite le site de la Société Québecor pour en apprendre davantage sur son engagement social : [Engagement social - Québecor \(quebecor.com\)](http://quebecor.com)**

À plus petite échelle, réfléchis à ce que tu pourrais faire pour t'engager socialement dans ta communauté.