

**DCG session 2009 UE14 Epreuve facultative de langue vivante étrangère
Corrigé indicatif**

ALLEMAND

1. Recopiez et complétez le tableau ci-dessous.

Effectif du personnel en 2008	2861
Effectif du personnel en 2009	2973
Effectif du personnel prévu en 2010	3073
Chiffre d'affaires 2008 de Playmobil (en Euros)	452 millions d'euros
Chiffre d'affaires réalisé aux USA (en Euros)	26,6 millions d'Euros
Parts de marché en Allemagne (en%)	8,6%

2. Rédigez, **en français**, une note de présentation de la firme, en faisant ressortir les points suivants :

(200 mots)

Les points suivants devront apparaître dans la note de présentation :

- date de création. 1974
- sa dénomination exacte : Geobra Brandstätter GmbH & Co.KG
- sa situation géographique : Zirndorf en Franconie (Allemagne)
- ses secteurs d'activité : Jouets et pots de fleurs en matière synthétique
- sa place derrière la firme Lego : 2^{ème}
- les lieux de production

	OUI	NON
Allemagne	x	
Etats Unis		x
République Tchèque	x	
Chine		x
Espagne	x	
Malte	x	

- le temps de travail dans les usines : sept jours sur sept pour répondre à la demande croissante
- son résultat global (toutes activités confondues) en 2008 : 485 millions d'Euros
- ses perspectives pour 2009 (d'après la direction) : en apparence bonnes, produits de qualité appréciés également aux Etats Unis. Forte demande de produits fabriqués en Europe et aux Etats Unis suite aux difficultés rencontrées avec les jouets produits en Chine. C'est une firme qui possède les installations les plus modernes, une équipe dynamique et est bien implantée à l'étranger.



ESPAGNOL

I. COMPRÉHENSION

a) Las particularidades de la empresa Reciclem son los horarios nocturnos de sus empleados encargados de recoger la basura ya lista y separada en casas de los abonados haciendo "puerta a puerta" para que se realice el proceso de reciclaje final hasta los contenedores del ayuntamiento. Otro aspecto innovador es la contratación de personas discapacitadas o mayores de 45 años para ayudarlas en un proceso de integración social y para que vuelvan a tener confianza en sí.

b) Como el señor Casadesùs se encontró sin trabajo de la noche a la mañana pese a ser director de informática de una multinacional y como se interesaba por el problema de la difícil integración de los discapacitados y de la gente mayor de 45 años y por el problema del reciclaje — su compañera es abogada especializada en Derecho medioambiental-, decidió crear una empresa que compaginaría ambos temas y eso ofreciendo servicios a sus conciudadanos.

II. TRADUCTION

Toutes ces raisons ou seulement l'une d'elles conduisirent (possible "ont conduit") cet informaticien à se lancer dans l'aventure de la création de Reciclem, une entreprise qui propose de collecter, au domicile des particuliers, les poubelles et le matériel recyclable (possible "les matériaux recyclables"). "Notre travail consiste à répartir les déchets, déjà séparés dans des sacs poubelle au moment de la collecte, dans les conteneurs mis à disposition par la Mairie sur la voie publique", signale Casadesùs.

III. RÉFLEXION PERSONNELLE

a)reciclaje => luchar contra la contaminación del suelo, del aire, de la naturaleza,etc
=> energías renovables/limpias (eólica , solar, compra y cultivo de árboles
para absorber el CO2 y liberar oxígeno, hidráulica,biocombustibles)
=> cf la Cumbre de Kioto a propósito de las emisiones de gases y del consumo energético mundial.

b)— En el contexto de crisis actual la creación de tal empresa es doblemente importante porque permite seguir trabajando para el planta con el reciclaje de la basura y ha dado trabajo a gente que lo necesitaba tanto para vivir como para su confianza quitándose de encima la impresión de que nunca volvería a integrar el mundo del empleo. Efectivamente, cuando muchas empresas tienen que despedir a muchos de sus empleados por culpa de la crisis o estar en paro forzoso durante varias semanas, son pocas las empresas que contratan a parados o/y a discapacitados aunque exista una cuota para las empresas privadas y públicas.

- En cuanto a las estrategias empresariales desarrolladas por el emprendedor barcelonés, nos damos cuenta de que supo utilizar medios sencillos como la publicidad gratuita (teléfono y logo en el coche personal), el reparto de folletos en los buzones del vecindario y el uso ineludible de Internet sabiendo que intervino otro elemento que es el "boca en boca" de los abonados satisfechos de los servicios ofrecidos por Reciclem. Evitando a los barceloneses una tarea que a nadie le gusta hacer — ir al contenedor para tirar la basura- , y recogiendo las bolsas ya listas a unas horas nocturnas correctas para cada español, Reciclem consiguió extenderse por toda la ciudad de Barcelona y ahora piensa crear otras oficinas por toda España, lo que sería un ejemplo de éxito social, ecológico y desde luego económico.

ITALIEN

I) VERSION

Cotations stables, importante demande de remises de la part de ceux qui veulent acheter, durcissement des attentes des vendeurs, délais de vente qui s'allongent à 4-7 mois et fléchissement d'un bon nombre de demandes.

Voici le panorama peu encourageant du marché de l'immobilier à Trieste au cours du premier semestre de 2008, d'après l'analyse menée par le bureau d'études Gabetti. Le développement de la crise économique, la perte du pouvoir d'achat dans de nombreuses classes sociales, la hausse des taux de crédit, récemment ému par une tendance contraire allant vers une légère baisse, une hausse excessive de la valeur des immeubles qui s'est accumulée au cours des années.

Voilà quelle semble être l'explication des difficultés dans lesquelles plonge le marché.

II) RÉSUMÉ

La situation du marché de l'immobilier à Trieste semble assez critique. Plusieurs facteurs en sont responsables, parmi lesquels la crise économique, la baisse du pouvoir d'achat, la hausse des taux de crédit et celle des prix de l'immobilier.

Les acquéreurs potentiels n'ont d'autre alternative que de demander une remise importante sur le prix de vente. Mais les propriétaires ne se laissent pas fléchir.

Le fait que le prix de l'ancien s'aligne sur celui du neuf ne facilite pas les transactions.

Surtout pour les jeunes couples qui n'ont pas une grosse somme à leur disposition.

L'accès au financement devient plus difficile car les banques durcissent les conditions d'attribution de prêts.

Malgré tout, il reste des acheteurs potentiels : les parents de jeunes qui étudient loin de chez eux. Mais ils semblent se rabattre sur la location qui sera moins onéreuse même si certaines zones sont hors de prix.

III) EXPRESSION

- Explication : L'article présente i risultati di uno studio sulle difficoltà del mercato dell'immobiliare in Italia e più particolarmente a Trieste.

« La crisi economica diffusa » : il primo problema che si diffonde in Italia è quello di una crisi generalizzata le cui conseguenze : "perdita del potere d'acquisto" sono gravi: le famiglie dovranno fare delle scelte e soprattutto accettare di non avere più progetti come l'acquisto della casa. Coinvolte da questa crisi sono " numerose classi sociali", cioè non solo le classi medie, magari anche quelle più abbienti dovranno rifletterci a due volte prima di comprare.

Le banche anche loro diventano più dure e più severe: " il rialzo dei tassi di mutuo": l'aumento dei tassi permette loro di scegliere i loro clienti e dunque di selezionare.

L'ultimo elemento "un eccessivo rialzo dei valori degli immobili", indica che la selezione è già in atto sul mercato dell'immobiliare: c'è chi potrà e c'è chi non potrà pretendere all'acquisto.

- Commentaire : I problemi che riguardano il mercato dell'immobiliare accentuano il divario tra le classi sociali. Niente soluzione per il momento, le classi più modeste dovranno fare a meno della casa di proprietà e aspettare che la situazione migliori.

- Unica consolazione : la crisi non riguarda solo Trieste o l'Italia : è ormai una crisi mondiale e nessuno può sapere quando finirà.