

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

**«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Кафедра иностранных языков по экономическим специальностям**

# **Французский язык**

**Сборник текстов для чтения и обсуждения**

**Брест 2012**

Сборник текстов на французском языке «Lisons et discutons» содержит интересные тексты по актуальным темам мировой экономики, поэтому предназначен в первую очередь для студентов и магистрантов экономических факультетов, а также может быть успешно использован для студентов технических специальностей.

Цель данного сборника – помочь студентам выработать навыки чтения оригинальных текстов на французском языке, обогатить их лексический запас, развить умения устного общения по прочитанным темам, совершенствовать знания грамматики.

Работа со сборником предусматривает различные виды аудиторной и самостоятельной деятельности студентов, включая использование электронных словарей, поисковой программы [www.google.fr](http://www.google.fr), а также других Интернет ресурсов.

Сборник разработан в соответствии с учебной программой, одобрен и рекомендован к изданию на заседании кафедры иностранных языков по экономическим специальностям.

Составители: С.В. Венскович, доцент, кандидат филологических наук,  
О.И. Гумялко, ст. преподаватель.

Рецензент: Т.Н. Талецкая, кандидат филологических наук, доцент кафедры немецкого языка и МПИИЯ УО «Мозырский государственный педагогический университет им. И.П.Шамякина»

## CONTENU

Texte 1. L'électronique japonaise au bord du crash	4
Texte 2. High-tech, la spectaculaire baisse des prix	6
Texte 3. iPad 3 – tablette de troisième génération	10
Texte 4. Unilever se prépare à une année difficile	12
Texte 5. Les marchés porteurs pour lancer son entreprise	15
Texte 6. Les grandes marques ont appris à gérer la crise	17
Texte 7. Le maître de la ganache s'installe à Bruxelles	20
Texte 8. France: les entreprises sont socialement responsables	23
Texte 9. L'État se mobilise pour les entreprises	25
Texte 10. Les camions français passent à 44 tonnes	26
Texte 11. L'homme qui ne connaît pas la crise	29
Texte 12. Le véhicule électrique reste marginal en entreprise	32
Texte 13. Un nouveau départ à la campagne	34
Texte 14. Cinq pépites françaises qui tirent leur épingle du jeu	37

## Texte 1

### L'électronique japonaise au bord du crash

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- Sony
- Panasonic
- Sharp
- Olympus
- le Japon
- la Thaïlande
- Fédération des industries électroniques, électriques et de communication
- chaîne logistique
- IDC France
- Samsung
- LG
- Toshiba
- Apple
- le cabinet Canalys
- iPhone
- iPad
- Sony Ericsson

#### Mots à retenir:

- |                    |   |
|--------------------|---|
| 1. crash m         | крах, банкротство                         |
| 2. conjoncture f   | обстановка, стечение обстоятельств        |
| 3. coup de boutoir | сокрушительный удар                       |
| 4. mitigé          | смешанный (похвала вперемежку с критикой) |
| 5. riposte f       | ответный удар                             |
| 6. relever de qch  | зависеть от                               |
| 7. révélateur      | обнаруживающий, объясняющий               |
| 8. porter sur      | наносить, вносить                         |
| 9. tant que ...    | пока ...                                  |

L'avalanche de mauvais résultats à laquelle est confrontée l'industrie japonaise de l'électronique grand public est-elle un simple accident **conjoncturel** ou **relève-t-elle** d'un mal plus profond? La semaine dernière, **Sony**, **Panasonic** et **Sharp** ont annoncé que leur année 2012 (qui se terminera au 31 mars) se soldera par des pertes records. Plus de 8 milliards d'euros de déficit pour **Panasonic**, 2,9 milliards pour **Sharp**, 2,2 milliards chez **Sony**... sans même parler d'**Olympus**, au cœur d'un scandale financier sans précédent. La chute est rude pour ces anciens leaders mondiaux, frappés tout au long de l'année 2011 par des catastrophes à répétition.

En mars dernier, le tremblement de terre et le tsunami qui ont frappé **le Japon** ont détruit certaines de leurs installations industrielles. À peine leur production était-elle revenue à la normale que les inondations en **Thaïlande** venaient les priver d'une partie de leurs approvisionnements. La situation a été compliquée par l'envolée du yen face aux autres grandes devises. Ce qui rend leurs produits moins compétitifs et diminue mécaniquement

les profits réalisés à l'étranger. Le tout dans un environnement économique défavorable. Ces **coups de boutoir** ont affecté des géants déjà fragilisés. «Les groupes d'électronique japonais ont eu tendance à se spécialiser dans le grand public. Or, les ventes de téléviseurs représentent environ la moitié de l'activité de ce secteur. C'est un domaine dans lequel ils n'ont pas su résister à la concurrence de leurs rivaux coréens et chinois», souligne Pierre Gattaz, président de la **Fédération des industries électroniques, électriques et de communication (FIEEC)**. «Leurs concurrents asiatiques ont mieux organisé leur **chaîne logistique** industrielle à la production en masse», ajoute Didier Krainc, directeur général d'**IDC France**. **Sony** a ainsi cédé sa place de leader mondial dans les téléviseurs à **Samsung** et est au coude-à-coude avec **LG**. «Sony a essayé de conserver ses parts de marché, face à une politique de prix très agressive de ses concurrents coréens. Dans le même temps, ces derniers ont pris l'initiative de l'innovation, notamment en améliorant considérablement le design de leurs produits. Ce que **Sony** n'a pas su faire», constate un fin connaisseur du dossier. Même constatation chez **Toshiba**. Un août dernier, le groupe a présenté au salon de Berlin une télévision **3D** sans lunettes, qui a reçu un accueil très **mitigé**. «Le plus important pour nous n'est pas de présenter un produit parfaitement abouti, mais d'être les premiers à mettre sur le marché une innovation majeure.

### Questions à répondre :

1. De quoi s'agit-il dans ce texte?
2. Comment sont les résultats de la production électronique japonaise en 2012 ?
3. Quelles sont les causes des pertes records ?
4. L'envolée du yen, quel rôle a-t-elle joué pour l'économie japonaise ?
5. Expliquez l'expression « géants fragilisés »
6. Parlez des tendances modernes de la lutte concurrentielle entre les groupes asiatiques.
7. Sony, Samsung, LG, Toshiba. Donnez des exemples de leurs activités récentes.

### Le virage des smartphones et tablettes

Au coup **porté** par les Coréens dans les téléviseurs s'ajoute l'offensive d'**Apple**. «Tant que l'innovation portait sur les produits, les groupes japonais étaient très performants, analyse Didier Krainc. Aujourd'hui, l'innovation est liée aux usages et à l'évolution des modèles économiques. Un virage qu'ils n'ont pas su prendre.» Depuis deux ans, **Sony** cherche à développer un écosystème capable de rivaliser avec celui d'**Apple**, en associant la vente de matériel à celle de contenus. Sans y être parvenu.

Un des facteurs clés du succès dans l'électronique grand public est de disposer d'une part de marché conséquente dans les smartphones. Non seulement le marché du mobile est dominé par les smartphones, mais cette mutation dépasse le simple cadre de la téléphonie. L'année dernière, il s'est vendu davantage de smartphones (487 millions) que de PC (416 millions) dans le monde, selon le **cabinet Canalsys**. Et ce dernier intègre dans ce décompte les ventes de tablettes, en hausse de 274% en un an. Or, les groupes japonais ont tardé à mettre en place **une riposte** adéquate à l'arrivée de l'**iPhone**, puis de l'**iPad**. Autrement dit, les géants japonais jouent un rôle marginal sur les deux marchés les plus porteurs du moment: les smartphones et les tablettes. Pire, «les appareils photo et les consoles de jeux vidéo, qui sont dominés par les marques japonaises, souffrent eux aussi de la concurrence des smartphones», rappelle Pierre Gattaz.

Le rachat des 50% d'**Ericsson** par **Sony** dans leur coentreprise **Sony Ericsson** est à ce titre très **révélateur** d'une volonté de reprendre la main sur le marché fondamental qu'est devenue la téléphonie mobile.

#### Questions à répondre :

1. Dans quel domaine, les japonais étaient-ils performants, et quel virage n'ont-ils pas su prendre ?
2. Smartphone et tablette, qu'est-ce que c'est ? Parlez des résultats de leurs ventes.
3. Quel est le rôle des géants japonais sur le marché du mobile ? De quoi souffrent les marques japonaises ?
4. Parlez de votre point de vue sur ce problème, de votre choix des produits électroniques, faites des prévisions.

## Texte 2

### High-tech, la spectaculaire baisse des prix

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- Apple,
- Cabinet GfK,
- DVD,
- 3D,
- MP3,
- VOD,
- Blu-ray,
- PC,
- GPS,
- Ultrabooks,
- Windows 8,
- all-in-one,
- Netbooks,
- iPad,
- 3G,
- Hexagone,
- Wi-Fi,
- HTC,
- ad vitam eternam,
- Dr Dre

#### Texte A

##### Mots à retenir :

- |                            |                                  |
|----------------------------|----------------------------------|
| 1. s'en donner à cœur joie | наслаждаться чем-либо вволю      |
| 2. déferler                | хлынуть                          |
| 3. émergence f             | появление, возникновение         |
| 4. passablement            | посредственно, удовлетворительно |

Jamais on n'a pu acheter autant de produits d'électronique grand public, aussi perfectionnés et si peu chers. Les consommateurs s'en donnent à cœur joie et multiplient les équipements.

«Le pouvoir d'achat en biens techniques s'est développé au cours des dix dernières années», constate le cabinet **GfK** dans sa dernière étude. En quatre ans, le prix moyen des téléviseurs a baissé de **40%**, celui des ordinateurs portables, de **35%**, quant à celui des **lecteurs DVD**, il a plongé de **75%** pour passer de **550 euros** en **2007** à **148 euros** en **2010**.

Les ménages français en ont profité pour multiplier leurs équipements. Ils ont acheté **137 millions** d'appareils électroniques l'année dernière, soit **20%** de plus qu'en **2007**.

Pourtant, cette industrie est probablement celle qui a connu le plus de mutations au cours des dix dernières années. Près de la moitié des biens vendus aujourd'hui n'existaient pas ou pas sous leur forme actuelle en **2000**. Le tube cathodique a fait place à la télé à écran plat, connectée et **3D**. Les smartphones, tablettes, lecteurs **MP3**, appareils photos numériques, ont **déferlé** sur le marché.

**L'émergence** de ces nouveaux produits s'est accompagnée d'un nouveau phénomène, le multi-équipement. Fini le temps où l'on achetait un téléviseur pour un foyer. En **2011**, il y en avait **1,5** par ménage. «La France est **passablement** sous-équipée par rapport à d'autres pays, souligne un porte-parole de **GfK**. En **Grande-Bretagne**, ce ratio est de **2,2 télé par foyer**». On ne compte plus un téléphone par maison, mais près de **58 millions de mobiles en France**. Paradoxalement, ni l'appétit des consommateurs pour les biens technologiques ni les innovations n'ont permis au secteur de maintenir ses prix, à de rares exceptions près.

#### Questions à répondre :

1. Pourquoi le pouvoir d'achat s'est-il développé au cours des dix dernières années ?
2. Comment les ménages français en ont-ils profité ?
3. Quelles mutations a connu l'industrie électronique ?
4. Qu'est-ce que c'est que le multi-équipement et comment les français sont-ils sous-équipés par rapport aux autres pays européens ?

#### Texte B

### Les télé font rêver

#### Mots à retenir :

- |                          |                                |
|--------------------------|--------------------------------|
| 1. <b>se livrer</b>      | заниматься чем-л., предаваться |
| 2. <b>obsolescence f</b> | моральный износ (оборудования) |
| 3. <b>induit</b>         | зд.: вытекающий                |
| 4. <b>moribond</b>       | умирающий                      |
| 5. <b>prédilection f</b> | предпочтении                   |

La concurrence féroce que **se livrent** les marques n'explique pas tout. Les économies d'échelle réalisées dès lors qu'un produit se vend à plusieurs millions d'exemplaires permettent aux industriels de baisser leurs prix de vente. De plus, l'**obsolescence** rapide des biens technologiques, **induite** par l'innovation permanente, conduit à la baisse des prix de vente moyens.

Les fabricants sont aussi soumis à la pression d'autres secteurs. Ainsi, les lecteurs vidéo (**DVD** ou **Blu-ray**) sont directement concurrencés par la vidéo à la demande (**VOD**). Cette

dernière représente **34%** du marché de la vidéo en France, soit une progression de **10%** en un an. Trente millions de films ont été loués ou téléchargés (légalement) l'année dernière. Les ventes de tablettes ont pénalisé celles de **PC**, les smartphones ont pesé sur la demande de **GPS** ou d'appareils photo compacts... avec parfois des inversions de tendance.

Les marques de **GPS** ont adapté leurs produits aux attentes des utilisateurs. En voiture, **80%** des possesseurs de smartphones préfèrent utiliser un navigateur portable ou un système intégré à leur véhicule plutôt que leur téléphone pour se diriger, selon **GfK**. L'année dernière, le marché des **GPS** représentait encore **280 millions d'euros en France**. Pas si mal pour un produit que l'on disait **moribond**.

Cette année, les consommateurs devraient **\*faire la part belle** aux smartphones, avec une **prédilection** pour les produits à moins de **200 euros**. Cette demande sera stimulée par les nouvelles offres des opérateurs. Mais les produits qui font «le plus rêver» les consommateurs sont les téléviseurs à écran plat de dernière génération. Cependant, pour des raisons de budget, ils seront moins nombreux à passer à l'achat.

***\*faire la part belle** : c'est donner de l'importance . Dans le contexte cela veut dire que les consommateurs vont acheter, ou se servir beaucoup de smartphones cette année. Les smartphones auront de l'importance dans leur vie. Le mot s'explique de lui même: "donner une grande part" ("**belle**" ici a le sens de "**grande**" comme dans l'expression : **avoir une "belle peur"**.) Mais ici, on place l'adjectif après le nom.*

#### Questions à répondre :

1. Quelles sont les causes de la baisse des prix des produits électroniques ?
2. Quels produits sont directement concurrencés ?
3. GPS, qu'est-ce que c'est ? Est-ce que cet appareil est moribond ?
4. Pour quels produits, les consommateurs devraient-ils donner la prédilection ?

#### Texte C

##### • Les PC résistent

##### Mots à retenir:

1. **onéreux**

дорогостоящий

«Le marché global de l'informatique a atteint un niveau record, avec **8 millions** d'appareils vendus en **France** l'année dernière», souligne **GfK**. Les ordinateurs portables, que l'on pensait pourtant en perte de vitesse, concurrencés par les tablettes, représentent plus de la moitié de ces ventes. Après plusieurs trimestres de baisse, les achats de **PC** sont en effet repartis à la hausse. Les prix attractifs (**549 euros** en moyenne pour un **Notebook** doté d'un écran de **15 pouces**) sont un argument retenu par les consommateurs. En outre, le marché des ordinateurs portables est redynamisé par les **Ultrabooks** (ou ultrafins) plus légers. Il devrait bénéficier cette année de l'arrivée sur le marché du nouveau **Windows 8**.

Autre marché à avoir trouvé un second souffle, celui des ordinateurs de bureau **«all-in-one»**, ces écrans **tout-en-un**, qui contiennent aussi un disque dur. Ils sont pourtant légèrement plus **onéreux** que les **PC** classiques de bureaux, mais moins encombrants et très appréciés des amateurs de jeux vidéo, prêts à déboursier des sommes folles pour assouvir leur passion. Finalement, ce sont les **Netbooks** qui ont le plus souffert de l'émergence des tablettes. Les ventes des plus petits **PC** portables ont chuté de **15%** en un an. Et sont directement pénalisés par l'envolée des ventes de tablettes qui ont atteint **1,5 million** en



2011, dont **500.000** pour le seul mois de décembre! Ce marché reste dominé par **Apple** et son **iPad**, en dépit d'un prix de vente relativement élevé.

Les tablettes dotées d'une connexion télécom **3G** restent un achat «par défaut», lorsqu'elles sont les seules encore disponibles, selon **GfK**, qui évoque le prix encore trop élevé des abonnements associés proposés par les opérateurs télécoms. En France, ils sont trois fois plus chers qu'en **Grande-Bretagne** (**12 euros** par mois en moyenne) où les tablettes dotées de **3G** représentent un tiers des ventes contre un cinquième dans l'**Hexagone**. Les utilisateurs français privilégient largement le **Wi-Fi** à la **3G** pour leurs tablettes.

**Questions à répondre :**

1. Quel niveau record souligne GfK ?
2. Comment se développe le marché des PC ?
3. Parlez des ordinateurs de bureau «**all-in-one**».
4. Les **Netbooks**, sont-ils encore populaires ?
5. Comment sont les abonnements de connexion 3G en France et en Grande – Bretagne?

**Texte D**

**• TV: plus grandes, moins chères**

**Mots à retenir :**

- |                 |                 |
|-----------------|-----------------|
| 1. être emballé | быть увлеченным |
| 2. avènement m  | пришествие      |

Ni la **3D**, ni la télé connectée n'auront permis aux fabricants de téléviseurs de maintenir les prix de leurs produits. Les consommateurs n'ont pas été **emballés** par ces technologies et n'ont donc pas été prêts à déboursier plus pour les obtenir.

D'ici là, il reste encore à la moitié des foyers français à s'équiper en écran plat. Un sur deux possède encore une télé à tube cathodique. Les observateurs les moins optimistes prévoient même une nouvelle baisse des prix moyens de l'ordre de **15%** cette année. **GfK** prévoit pour sa part un prix moyen de vente à **409 euros**, contre **432 euros en 2011**.

En effet, le prix reste le premier critère que les consommateurs regardent au moment d'acheter une télé. Cette année, **20%** de télévisions vendues seront dotées de la **3D** et plus du tiers seront connectées. Cette proportion passe à plus de la moitié, dès lors que l'écran fait plus de **80 cm**.

C'est d'ailleurs une des principales tendances. Les fabricants parient sur des écrans de plus en plus grands. Les consommateurs sont de plus en plus nombreux à savoir que depuis l'**avènement** des écrans plats, il n'est plus nécessaire d'être à plusieurs mètres de sa télé pour la regarder. La diagonale de **80 cm** qui apparaissait, il y a encore cinq ans, comme une grande taille, fait (presque) figure de petite télé au regard des nouvelles venues, certaines atteignent **150 cm**. «La taille des écrans ne va pas pouvoir continuer à augmenter **ad vitam eternam**, prédit un distributeur. Pour une raison très simple: on ne pourra plus les exposer en magasins.» Là où ils pouvaient placer quatre **TV**, les revendeurs n'en placent plus qu'une.

**Questions à répondre :**

1. Pourquoi les fabricants de téléviseurs ne peuvent-ils pas maintenir les prix de leurs produits?

2. Quel est le taux des foyers français équipés d'un écran plat ?
3. D'après quel critère les consommateurs achètent-ils une télé ?
4. Parlez de la principale tendance sur le marché de téléviseurs.
5. Est-ce que cette tendance peut rester constante ?

## Texte E

### • La folie des casques

#### Mots à retenir:

- |                                     |                           |
|-------------------------------------|---------------------------|
| 1. <b>frôler</b>                    | задевать, слегка касаться |
| 2. <b>s'emparer (de qn, de qch)</b> | завладеть, захватить      |
| 3. <b>tenue f</b>                   | устойчивость              |
| 4. <b>engouement m</b>              | пристрастие, увлечение    |

C'est un peu l'exception qui confirme la règle. Le marché des casques audio haut de gamme ne s'est jamais aussi bien porté. En un an, les ventes de casques à plus de **200 euros** ont plus que doublé pour **frôler les 120.000 unités**. Très loin du prix de vente moyen constaté pour les casques et écouteurs, qui est de **26 euros**! Preuve de cette bonne santé, le fabricant de mobiles taiwanais **HTC** n'a pas hésité à déboursier **309 millions de dollars** pour prendre le contrôle de la moitié du capital de la célèbre marque de casques audio **Dr Dre**. **L'engouement** pour ces produits haut de gamme correspond aux nouveaux modes de consommation de la musique. Les grandes marques **se sont emparées** du sujet. Elles communiquent sur l'importance d'un «son de bonne qualité», rivalisent d'imagination pour rendre leurs produits plus légers, plus qualitatifs, sans fils... Les casques, dotés de réducteurs de bruits, permettent d'isoler l'utilisateur de l'extérieur et donc de diminuer le volume d'écoute.

La très bonne **tenue** du marché des casques est à la fois liée à celui des smartphones et à celui des lecteurs **MP3**. Même si les ventes de smartphones devaient se stabiliser à leurs niveaux actuels (**un peu plus de 12 millions d'appareils**), celles d'accessoires devraient continuer à rester dynamiques, en raison du très faible taux d'équipement (moins d'une vente d'accessoire par appareil principal l'année dernière) et d'une demande toujours dynamique pour les baladeurs connectés. L'année dernière, **438.000** de ces lecteurs portables ont été vendus en France.

#### Questions à répondre :

1. Comment se porte le marché des casques audio ?
2. Qu'est-ce qu'on peut dire à propos des ventes de casques et d'écouteurs ?
3. Connaissez-vous la célèbre marque de casques audio DR DRE ?
4. Pourquoi les grandes marques se sont-elles emparées du sujet ? Qu'est-ce qu'elles permettent ?
5. Les baladeurs, qu'est-ce que c'est ? Est-ce que leur demande est toujours dynamique ?

## Texte 3

### iPad 3 – tablette de troisième génération

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- Apple

- **Bloomberg**
- **iPad**
- **Tim Cook**
- **Steve Jobs**
- **connexion 4G**
- **Samsung**
- **Motorola**
- **BlackBerry**
- **Sony**
- **Amazon**
- **Kindle Fire**
- **Android**

**Mots à retenir :**

- |                        |                                   |
|------------------------|-----------------------------------|
| 1. <b>doter</b>        | оснащать, оборудовать             |
| 2. <b>fluidité f</b>   | текучесть, пропускная способность |
| 3. <b>rumeur f</b>     | молва, слухи                      |
| 4. <b>débit m</b>      | режим, пропускная способность     |
| 5. <b>suprématie f</b> | превосходство                     |

**Remarque**

*Dans le texte vous trouverez plusieurs verbes employés au **Conditionnel** dans les phrases indépendantes, traduisez-les à l'aide des expressions de supposition : **говорят, что..., по-видимому...***

**Texte**

**Apple** devrait **doter** sa tablette de troisième génération d'un écran en haute définition et d'une connexion à **Internet** plus rapide.

**La rumeur** commence à se répandre à toute vitesse. Selon les informations de **Bloomberg**, **Apple** devrait commercialiser la troisième version de sa célèbre tablette multimédia **iPad**.

Selon l'agence d'informations financières, les partenaires industriels asiatiques d'**Apple** auraient débuté la production de **l'iPad 3** en ce mois de janvier pour être prêts à produire en masse dès février.

La première tablette de l'ère **Tim Cook**, qui a succédé au mois d'août à **Steve Jobs**, devrait contenir un processeur encore plus rapide pour une plus grande **fluidité** d'utilisation. Mais le grand public devrait se réjouir plutôt de l'arrivée d'un écran haute définition pour un meilleur visionnage des films et des programmes de télévision. Enfin, **l'iPad 3** devrait être doté d'une **connexion 4G** (avec la technologie **Long Term Evolution**) qui devrait permettre de surfer sur **l'Internet** haut **débit** mobile.

Avec les versions 1 et 2, **Apple** a déjà vendu **40 millions** d'**iPad** dans le monde et généré **25,3 milliards de dollars** de chiffre d'affaires. **Apple** distance toujours ses principaux rivaux comme **Samsung**, **Motorola**, **BlackBerry** ou encore **Sony**, qui n'ont pas réussi à convaincre les consommateurs avec des produits vendus dans la gamme de prix de **l'iPad**. Mais aujourd'hui, la compétition s'annonce plus rude avec l'arrivée de la tablette **low-cost**

d'Amazon, le Kindle Fire, vendu à moins de 200 dollars. Et surtout, Google menace de sortir du bois avec une tablette également à 200 dollars. Google est le grand rival d'Apple. C'est lui qui, avec son système d'exploitation Android livré dans des nombreux smartphones, a mis fin à la suprématie de l'iPhone sur le marché des téléphones mobiles intelligents. Aujourd'hui, plus d'un smartphone sur deux vendus aux États-Unis est équipé d'Android.

**Questions à traduire en français et à répondre :**

1. Какими новшествами будет, по-видимому, оснащен планшет третьего поколения?  
\_\_\_\_\_
2. Когда Apple собирается выпустить на рынок третью версию своего известного планшета iPad?  
\_\_\_\_\_
3. Кто будет производить iPad 3?  
\_\_\_\_\_
4. Какой процессор должен содержать новый iPad 3? \_\_\_\_\_
5. Чему будут рады покупатели новых iPad ов? \_\_\_\_\_
6. Что еще будет возможно с новым продуктом? \_\_\_\_\_
7. Каковы результаты продаж первых двух версий iPadов? \_\_\_\_\_
8. Каковы отношения Apple с другими электронными компаниями? \_\_\_\_\_
9. Какие дешевые планшеты появились на мировом рынке? \_\_\_\_\_
10. Что вы можете сказать о взаимоотношениях Google и Apple? \_\_\_\_\_
11. О каком продукте Google говорится в тексте? Что вы знаете о нем? \_\_\_\_\_

## Texte 4

### Unilever se prépare à une année difficile

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- États-Unis
- Unilever
- PDG
- Knorr
- Lipton
- Magnum
- Axe

- Russie
- Europe de l'Est
- Rexona
- Dove
- Omo
- Comfort
- Australie
- Afrique du Sud
- Inde
- Alberto Culver
- Kalina
- Sara Lee

**Trouvez des équivalents russes aux expressions suivantes :**

1. une baisse de la confiance
2. les soins de la personne
3. les pays émergents
4. les produits capillaires
5. les soins de la maison
6. les aides culinaires
7. les soins de la peau

### **Texte A**

**Mots à retenir:**

- |                       |  |
|-----------------------|--|
| 1. <b>anticiper</b>   | предвосхищать (будущее), предупреждать |
| 2. <b>défi m</b>      | вызов (на испытание)                   |
| 3. <b>persister</b>   | продолжаться, длиться                  |
| 4. <b>s'obscurcir</b> | омрачаться, меркнуть                   |
| 5. <b>flambée f</b>   | вспышка                                |
| 6. <b>absorber</b>    | получить                               |

Le numéro deux mondial des biens de grande consommation **anticipe** un ralentissement de la demande à la fois en **Europe**, aux **États-Unis** et dans les marchés émergents.

«2012 sera une nouvelle année de **défis**», prévoit Paul Polman, **PDG d'Unilever**, numéro 2 mondial des biens de grande consommation (**Knorr, Lipton, Magnum, Axe...**), qui présentait jeudi ses résultats annuels. «Nous nous attendons à ce que l'environnement macroéconomique reste difficile en 2012 et que les obstacles sur le coût des matières premières **persistent**, bien qu'à un degré moindre qu'en 2011», ajoute-t-il.

Après avoir vu ses ventes dans les pays émergents (**54%** de son chiffre d'affaires) croître de **11,5%** l'an passé, **Unilever** se prépare à un ralentissement de la croissance, qui a légèrement faibli au dernier trimestre. Parallèlement, l'environnement économique **s'obscurcit** en **Europe** et aux **États-Unis**, avec une croissance déjà nulle dans les pays développés au dernier trimestre, et une baisse de la confiance des ménages.

L'an passé, **Unilever** a résisté à la crise. «Nous avons connu la plus forte croissance parmi les groupes de grande consommation», s'est félicité Paul Polman, aux commandes depuis 2008.

Le groupe a généré **46,5 milliards d'euros** de chiffre d'affaires (+ 5%) pour un résultat net stable à **4,25 milliards d'euros**. Dans un contexte de **flambée** des matières premières, il doit la progression de ses ventes essentiellement à des hausses de prix (+ 4,8%), même si ses volumes ont crû (+ 1,6%). «Nous avons dû **absorber 2,4 milliards d'euros** de coûts supplémentaires», a précisé Jean-Paul Huet, directeur financier d'**Unilever**. Le groupe est parvenu à protéger ses marges, quasi stables à près de 15%. En 2012, des augmentations de prix «modestes» sont prévues sur les différents marchés du groupe.

### Questions à traduire et à répondre en français :

1. О какой фирме идет речь в тексте?

\_\_\_\_\_

2. О чем предупреждает №2 в мире товаров массового потребления? \_\_\_\_\_

3. Кто такой Поль Полман и о чем говорит он, представляя годовые результаты? \_\_\_\_\_

4. Какой процент годового оборота у фирмы **Unilever** в развивающихся странах? \_\_\_\_\_

5. К чему готовится фирма **Unilever**? \_\_\_\_\_

6. Какова экономическая среда в развитых странах? \_\_\_\_\_

7. Что доказывает, что фирма устояла во время прошлогоднего кризиса? \_\_\_\_\_

8. Что является причиной роста продаж? \_\_\_\_\_

9. Кто такой Jean-Paul Huet? \_\_\_\_\_

10. Каковы прогнозы на 2012 год? \_\_\_\_\_

### Texte B

#### Large portefeuille de produits

##### Mots à retenir:

- |                    |                                       |
|--------------------|---------------------------------------|
| 1. <b>doper</b>    | стимулировать, вдохновлять            |
| 2. <b>marteler</b> | отчеканить (перен.)                   |
| 3. <b>tabler</b>   | основываться, полагаться, планировать |
| 4. <b>miser</b>    | делать ставку                         |

Si le groupe a connu des difficultés dans certaines catégories en **Russie et en Europe de l'Est**, ses ventes ont été **dopées** par les bonnes performances en soins de la personne (+ 8,2%). Il a accéléré dans les déodorants, avec 40% du marché, grâce à la relance de **Rexona** ou encore le déploiement mondial de **Dove** pour hommes.

En soins de la maison (+ 8,1%), ses résultats ont été portés par les pays émergents, notamment par la relance de la lessive **Omo** dans 48 marchés ou le lancement de **Comfort** en **Australie**, en **Afrique du Sud** ou encore en **Inde**, en bidon ou en doses.

Dans les produits alimentaires, si les aides culinaires connaissent des progressions à deux chiffres dans les pays émergents, **Unilever** promet d'améliorer ses positions dans le thé (**Lipton**).

**Unilever** continue de parier sur un large portefeuille de produits en **misant** sur leur qualité. Il a investi l'an passé **2 milliards d'euros** dans ses usines et presque autant (**1,7 milliards**) dans ses acquisitions, entre les produits capillaires américains **Alberto Culver**, le leader russe des cosmétiques **Kalina** et les soins de la peau de **Sara Lee**.

«Nous sommes déterminés à rester compétitifs», a **martelé** Paul Polman. Les analystes **tablent** sur une croissance d'environ **5%** pour **Unilever** en 2012.

**Questions à traduire et à répondre en français :**

1. В каких странах компания имела трудности? \_\_\_\_\_
2. Какие продукты были успешны? \_\_\_\_\_
3. По продаже каких продуктов компания имела хорошие результаты в развивающихся странах? \_\_\_\_\_
4. Что обещает **Unilever**? \_\_\_\_\_
5. На что делает ставку **Unilever**? \_\_\_\_\_
6. Расскажите об инвестициях фирмы. \_\_\_\_\_
7. Являются ли прогнозы на 2012 год оптимистичными? \_\_\_\_\_

**Texte 5**

**Les marchés porteurs pour lancer son entreprise**

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- l'autoentrepreneur
- low-costs
- Beauty Bubble
- Salon des microentreprises
- Planète autoentrepreneur
- Entreprendre
- France Initiative
- le Moovje

**Mots à retenir:**

- |                  |                        |
|------------------|------------------------|
| 1. opportunité f | возможность            |
| 2. à l'instar de | по примеру, по образцу |
| 3. cutter m      | резец                  |

## Texte

Les Français sont toujours attirés par la création d'entreprise. Ils ont lancé 550.000 nouvelles sociétés l'an dernier, en continuant de faire confiance au régime de l'**autoentrepreneur** lancé le 1er janvier 2009 malgré les nombreuses critiques qui lui sont adressées. Plus d'un créateur sur deux (292.000) a choisi cette formule pour tester un projet ou pour avoir une deuxième activité afin d'affronter des temps difficiles. Les chiffres de créations d'entreprises en 2011 sont certes inférieurs à ceux de 2010, une année historique avec 622.000 créations. Mais ils restent largement supérieurs à ceux de 2007 (321.000 créations).

Alors, la crise n'a pas ralenti l'envie d'entreprendre. Au contraire. Elle a ouvert des **opportunités**. Le régime de l'**autoentrepreneur**, qui permet de se lancer en limitant les risques, a libéré des énergies. De nouveaux artisans qui fabriquent des bijoux fantaisies sont nombreux à l'avoir adopté. De même, les activités **low-costs** se développent.

Nicolas Langer fonde **Beauty Bubble** et ouvre son premier salon de coiffure express en 2010 dans une gare parisienne. Il propose des coupes à 10 euros réalisées en dix à quinze minutes. Il a ouvert d'autres salons dans des aéroports et des centres commerciaux.

Les manières de consommer changent, constatent les experts de l'**Agence pour la création d'entreprises (APCE)** qui publie une enquête très concrète sur les secteurs porteurs pour se lancer. Les sites d'autopartage et de prêt de voiture se multiplient. La mise en place de nouvelles réglementations peut ouvrir des marchés: à l'**instar** de la loi du 2 mars 2010 qui rend obligatoire l'installation de détecteurs de fumée dans les appartements.

Mais la passion ne suffit pas. Il est essentiel de bien étudier son projet et de choisir un marché porteur. «Il faut éviter les effets de mode et d'annonce ou les nouvelles activités qui ne respectent pas les réglementations professionnelles», explique Élisabeth Vinay, responsable des fiches professionnelles à l'**APCE**.

Les bars à sourire ou les salons «fishing pédicure» risquent de provoquer des désillusions. Les experts recommandent d'analyser la rentabilité de son futur métier et de bien comprendre les besoins de ses clients.

«Beaucoup de créateurs de petites entreprises visent une clientèle trop large. Ils doivent au contraire cibler le plus possible. Ils ne doivent négliger aucun détail. Il ne faut pas hésiter à dépenser un peu d'argent pour avoir un vrai logo ou disposer de cartes d'identité professionnelles. Proposer des cartes réalisées sur son imprimante et découpées au **cutter** ne donne pas confiance aux clients», observe Alain Bosetti, président du **Salon des microentreprises** et de **Planète autoentrepreneur**.

Les apprentis entrepreneurs peuvent également compter sur de nombreux appuis. Le réseau **Entreprendre, France Initiative, le Moovje**, les chambres de commerce et de métier leur offrent des conseils gratuits et leur permettent de rencontrer des entrepreneurs confirmés.

### Questions à traduire en français et à répondre :

1. Что по-прежнему привлекает французов? \_\_\_\_\_
2. Сколько предприятий было создано в прошлом году и в каком режиме? \_\_\_\_\_
3. Сколько создателей выбрали эту формулу и для чего? \_\_\_\_\_
4. Каковы цифры созданных предприятий за последние годы? \_\_\_\_\_



5. Кризис снизил желание предпринимать? \_\_\_\_\_
6. Что позволяет режим **autoentrepreneur**? \_\_\_\_\_
7. Какие виды деятельности развиваются благодаря этому режиму? \_\_\_\_\_
8. Кто такой Nicolas Langer и что он основал? \_\_\_\_\_
9. Что утверждают эксперты агентства (**APCE**) и что они публикуют? \_\_\_\_\_
10. Что может повлиять на открытие новых рынков? \_\_\_\_\_
11. Что важно для создания своего предприятия? \_\_\_\_\_
12. Какие предприятия могут быть рискованными и что рекомендуют эксперты? \_\_\_\_\_
13. Кто такой Alain Bosetti и о чем предупреждает? \_\_\_\_\_
14. На кого могут рассчитывать молодые предприниматели? \_\_\_\_\_

## Texte 6

### Les grandes marques ont appris à gérer la crise

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- Danone
- Nestlé
- Unilever
- Kraft
- Insight
- SymphonyIRI
- MDD
- Marque Repère
- Reflets de France
- Carrefour Discount
- Maggi (papillotes de poulet)
- Knorr (sachets de cuisson)
- Drive

### Texte A

#### Mots à retenir:

- |  |   |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. consécutif</li> <li>2. stagner</li> <li>3. privilégier</li> <li>4. arbitrage</li> <li>5. morose</li> </ol> | <p>последовательный, подряд<br/>заставляться, быть в застоe<br/>отдавать преимущество<br/>судебное разбирательство;<br/>угрюмый, мрачный, печальный</p> |
|--|---|

Pour la deuxième année **consécutive**, la part de marché des marques de distributeurs **stagne**. En **privilégiant** des lancements de produits peu risqués, les groupes se sont adaptés au contexte.

Les marques nationales font de la résistance. L'an passé, les **Danone, Nestlé, Unilever** et autres **Kraft** ont défendu leurs positions en rayons. Elles ont même légèrement gagné du terrain (+ 0,1 point de part de marché), selon le bilan annuel réalisé par **SymphonyIRI**. «Les consommateurs ont d'une certaine manière exprimé l'an passé leur intérêt pour les marques, analyse Jacques Dupré, responsable **Insight** chez **SymphonyIRI**. Il y a eu peu d'**arbitrages** vers l'entrée de gamme et les marques de distributeurs (**MDD**). Ils ont voulu continuer à se faire plaisir, même s'ils ont parfois acheté un peu moins.»

L'an dernier, le marché des produits de grande consommation, en hypers et supermarchés, a stagné dans son ensemble en volume. C'est la hausse des **prix en rayons\*** qui a fait la croissance des ventes.

Mais, pour la deuxième année **consécutive**, les **MDD - Marque Repère, Reflets de France** et autre **Carrefour Discount** - n'ont pas profité du climat **morose** et ont **\*\*fait du surplace** en valeur et en volume, après plusieurs décennies de progression ininterrompue. Sur leurs bastions, comme les surgelés (**47,9%** de parts de marché en valeur) ou le rayon frais non laitier (**45,8%**), elles ont même perdu du terrain.

**Remarques :**

*\*Lorsque nous faisons des courses dans notre magasin en grande distribution nous notons les **prix des produits qui sont affichés sur le rayon** et après notre passage en caisse nous contrôlons le prix de notre liste avec les prix de la liste du magasin.*

*\*\*faire du surplace ne pas avancer, rester immobile, ne pas évoluer*

**Questions à traduire et à répondre en français :**

1. Что происходит с частью известных торговых фирм 2 года подряд? \_\_\_\_\_
2. Чему они отдают преимущество? \_\_\_\_\_
3. Смогли ли национальные марки отстаять свои позиции? \_\_\_\_\_
4. О чем свидетельствует годовой баланс? \_\_\_\_\_
5. Кто такой Jacques Dupré и что он говорит по этому поводу? \_\_\_\_\_
6. Какова ситуация на рынке продуктов массового потребления? \_\_\_\_\_
7. За счет чего увеличился торговый оборот? \_\_\_\_\_
8. Какие известные дистрибьюторские компании не смогли развить торговый оборот? \_\_\_\_\_
9. Какие продукты считаются их бастионами? \_\_\_\_\_

## Texte B

Les marques nationales, à l'inverse, affichent une croissance de 1 % de leurs volumes

Mots à retenir:

- |                    |                            |
|--------------------|----------------------------|
| 1. en raison de    | соразмерно, в соответствии |
| 2. prix de revient | себестоимость              |
| 3. rogner          | урезать, сокращать         |
| 4. déplorer        | сожалеть, оплакивать       |
| 5. lisser          | сгладить                   |
| 6. emblématique    | символический              |

Paradoxalement, la différence s'est jouée sur les prix. La hausse des cours des matières premières a touché les **MDD, en raison du poids** de ces matières dans leur **prix de revient**. Du coup, l'augmentation des prix a été deux fois plus élevée sur les **MDD** que pour les marques nationales (+ 5,1%, **contre + 2,8%**), avec des hausses à deux chiffres sur la farine, le café, les pâtes... «Les entreprises ont dû **rogner** sur leurs marges», **déplore** Jean-René Buisson, président de l'**Association nationale des industries de l'alimentaire**. Les grands industriels de l'agroalimentaire ont, eux, réussi à **lisser** une inflation moins brutale en 2011 que celle de 2008. Et la bataille des prix s'est accompagnée d'une évolution des promotions, restées stables, à **11,8%** des ventes, mais plus efficaces. «Industriels et distributeurs ont privilégié davantage que par le passé les réductions de prix immédiates sur des formats standards mais ils ont aussi limité ou retardé les hausses de prix», ajoute Jacques Dupré.

Sur le front des innovations, les marques ont gardé l'avantage face à des **MDD** et donné la priorité aux «lancements de produits accessibles en prix, peu risqués, sur des marchés à fortes marges», analyse Aude de Moussac, consultante chez **Kurt Salmon**. Parmi les plus **emblématiques, les papillotes de poulet de Maggi (Nestlé)**, vendues moins d'un euro. Le succès a été tel qu'**Unilever** a répliqué avec ses sachets de cuisson **Knorr**. «Arrivé à maturité dans ses choix, le consommateur arbitre en fonction de ses besoins et des produits, et donne la priorité aux marques en fonction des innovations», ajoute Jean-René Buisson.

Mais **\*les cartes** pourraient être en partie **rebattues**. Alors que les commerces de proximité, très **\*\*en vogue, \*\*\*font la part belle** aux marques nationales, le «drive» (moins de 2% des achats), qui gagne les faveurs des Français, privilégie les **MDD**.

Remarques :

- \* **battre les cartes** avant les distribuer
- \*\* **en vogue** très apprécié, à la mode
- \*\*\* **font la part belle** c'est donner de l'importance

Questions à traduire et à répondre en français :

1. Каким образом повышение цен на сырьё затронуло **MDD**? \_\_\_\_\_

2. Как увеличались цены на муку, кофе, макаронные изделия и др. продукты? \_\_\_\_\_

3. Кто такой Jean-René Buisson и о чем он сожалеет? \_\_\_\_\_
4. Что смогли сделать крупные компании пищевой промышленности? \_\_\_\_\_
5. Чем сопровождалась борьба цен? \_\_\_\_\_
6. Чему отдавали предпочтение производители и дистрибьюторы? \_\_\_\_\_
7. Кто такая Aude de Moussac и каков ее анализ? \_\_\_\_\_
8. Какие продукты являются символическими? \_\_\_\_\_
9. Что говорит Jean-René Buisson о выборе потребителя? \_\_\_\_\_
10. Какие торговые предприятия остаются «в моде» и какую часть составляют покупки «онлайн»? \_\_\_\_\_

## Texte 7

### Le maître de \*la ganache s'installe à Bruxelles

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- Europe
- Bruxelles
- Belges
- un sapin de Noël
- une piste de bobsleigh
- Perche
- la ceinture équatorienne

#### Texte A

##### Mots à retenir:

- |   |                          |
|---|--------------------------|
| 1. <b>allier</b>                          | соединять, сочетать      |
| 2. <b>papille f</b>                       | зд. : вкусовые рецепторы |
| 3. <b>prouesse f</b>                      | подвиг, смелая выходка,  |
| 4. <b>pointilleux</b>                     | щепетильный, педантичный |
| 5. <b>quasiment</b>                       | почти                    |
| 6. <b>acquis</b> (p.p. du verbe acquérir) | приобретенный            |

**Patrick Roger**, l'enfant terrible du chocolat, élu meilleur ouvrier de **France** en 2000, s'implante en **Europe**. Il vient d'ouvrir une première boutique, dans la ville du chocolat, à **Bruxelles**. Les **Belges** vont à leur tour découvrir cet artiste chocolatier dont les créations *allient* à la fois le plaisir des yeux et celui des *papilles*.

Cet amateur de **proesses** cacaotées, qui avait réalisé en 2010 **un sapin de Noël** de dix mètres de haut, **\*récidive**. Ainsi pour marquer les fêtes de fin d'année, il vient de fabriquer **une piste de bobsleigh**. «J'adore tout ce qui est grand. **\*\*Relever le défi** de construire, c'est vraiment quelque chose qui me motive», confie Patrick Roger.

L'entreprise de ce fils de boulangers, originaire du **Perche**, emploie aujourd'hui **30 salariés** et réalise un chiffre d'affaires de **5 millions d'euros**. Avec un positionnement sur le segment du luxe, «surtout sur le monumental, d'un point de vue artistique», ce maître de **la ganache** est extrêmement **pointilleux** sur le goût. Pour trouver les meilleurs produits, il cherche des fournisseurs partout dans le monde. «Il y a deux choses. Tout d'abord, le goût de ma campagne, ça, c'est quelque chose d'**acquis**, de génétique **quasiment**. Après, j'ai découvert le chocolat qui vient de **la ceinture équatorienne**. À partir de là, il faut mixer les deux, transmettre et retranscrire tout ce que j'ai appris en tant qu'enfant et l'offrir au public.»

**Remarques :**

**\*la ganache** crème de pâtisserie à base de chocolat, de beurre et de crème fraîche, utilisée pour fourrer des gâteaux ;

**\*\*récidive** se répète ;

**\*\*\*relever le défi** принять вызов; **lancer le défi** бросить вызов

**Questions à traduire et à répondre en français :**

1. Кто такой **Patrick Roger**? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
1. Где открыл он свой первый магазин? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. Кого откроют для себя бельгийцы? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. Что создал **Patrick Roger** для праздников конца года? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. Что он говорит по этому поводу? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. Каково его происхождение и каковы его достижения? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
6. В каком сегменте он позиционируется и в чем он особенно щепетилен? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
7. Где он ищет поставщиков? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
8. О каких двух вещах он говорит? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
9. Какой рецепт он использует? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Trouvez dans le texte toutes les expressions à l'aide desquelles l'auteur de l'article caractérise la personne dont il s'agit :**

P.ex. : **Patrick Roger** - maître de la ganache : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## Texte B

### Externaliser les savoir-faire

Trouvez des équivalents :

maîtriser	a) pierre précieuse d'un vert lumineux ;
packaging	b) pour une entreprise confier une partie de sa production à des partenaires extérieurs ;
graphisme	c) compétence professionnelle;
comptabilité	d) emballage ;
émeraude	e) créer, concevoir, faire;
savoir-faire	f) manière d'écrire, de dessiner;
mettre en forme	g) se rendre maître;
externaliser	h) service chargé des comptes;
forcément	i) absolument

L'univers végétal est présent dans ses magasins et dans son **packaging émeraude**. «Le végétal, c'est l'essentiel de mon travail. Sans le végétal il n'y a pas de chocolaterie. Tout vient de l'arbre, de la plante. Donc il est évident qu'on doit mettre en avant cet univers, parce que si demain on ne travaille pas dans ce sens, le végétal sera de plus en plus complexe et on aura de moins en moins de belles matières premières», souligne-t-il. Concentré sur ses créations artistiques, le sculpteur chocolatier **externalise** nombre de services. «Le goût, ça m'appartient. Mais, pour travailler à ce niveau, j'ai besoin d'externaliser plein de domaines comme le **graphisme**, le **site Internet** ou encore la **comptabilité**. La gestion est capitale, sans cela, on n'aurait pas ce niveau de travail», commente-t-il. Son expert-comptable est la clé de son entreprise. «C'est aussi une histoire d'homme. Sans lui, ce serait bien plus difficile de **mettre en forme** les investissements souhaités.»

En **externalisant** certains services, ce que recherche Patrick Roger, c'est avant tout les compétences de spécialistes: «Le graphiste, quand il travaille sur notre image, il a toute cette expertise ; moi, je ne peux pas **maîtriser** l'ensemble et, sans ces personnes, ça ne pourrait pas fonctionner de la même façon.» Quant au rapport coût/bénéfice, il précise qu'«il faut **forcément** qu'on ait du résultat, tout simplement pour avoir des crédits. Le résultat est en général entre 7% et 10%. Plus on est proche de 10%, plus la banque va nous prêter.»

Questions à traduire et à répondre en français :

1. Где присутствует растительный мир? \_\_\_\_\_
2. Почему растение- это главное в его работе? \_\_\_\_\_
3. Какие отделы своего бизнеса доверяет Patrick Roger партнерам? \_\_\_\_\_

4. Кого он считает ключевой фигурой в своем бизнесе? И почему? \_\_\_\_\_
5. Почему без специалистов его бизнес не мог бы функционировать? \_\_\_\_\_
6. Что говорит он по поводу прибыли? Какой должна быть прибыль, чтобы получить кредиты? \_\_\_\_\_

## Texte 8

### France: les entreprises sont socialement responsables

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- Vigeo
- CFDT
- Danone
- PSA Peugeot Citroën
- Bonduelle et Total
- Rhodia
- EDF
- TF1
- Le Royaume-Uni

#### Mots à retenir:

- |                   |                                |
|-------------------|--------------------------------|
| 1. adage m        | изречение, пословица           |
| 2. consoler       | утешать                        |
| 3. désoler        | огорчать                       |
| 4. notation f     | оценка                         |
| 5. limier m       | сыщик                          |
| 6. item m         | обоснованность, уместность     |
| 8. cohérence f    | последовательность, логичность |
| 9. déploiement    | развертывание                  |
| 10. homologue m   | соответственный, коллега       |
| 11. truster       | монополизировать, захватывать  |
| 12. dévancer      | обгонять                       |
| 13. implication f | причастность, участие          |

#### Texte A

«Quand on se regarde on **se désole** mais quand on se compare on **se console**», dit l'**adage**. Une nouvelle preuve nous en est donnée avec la publication aujourd'hui de deux études sur la responsabilité sociale des entreprises réalisées par l'agence de **notation** sociale **Vigeo**.

Cette société, créée il y a dix ans par l'ancienne secrétaire générale de la **CFDT**, **Nicole Notat**, a analysé les performances de **539** entreprises européennes cotées en matière de non-discrimination dans l'emploi. Elle a aussi comparé la manière dont **363** de ces sociétés avaient géré les restructurations qu'elles avaient menées pendant la crise.

Dans les deux cas, la France ressort en tête des pays qui respectent le mieux les normes fondamentales édictées par l'**Organisation mondiale du travail (OIT)** en matière de liberté syndicale, d'interdiction du travail forcé et des enfants, d'emploi des seniors... «Cela

ne veut pas dire que les entreprises françaises n'ont pas de progrès à faire, mais juste qu'elles se comportent mieux que les autres», nuance **Nicole Notat**.

## Texte B

### Danone numéro un

Pour noter la gestion des restructurations des entreprises et leur pratique de non-discrimination, les **limiers** de **Vigeo** ont analysé leurs systèmes managériaux selon trois **items** : la **pertinence** des politiques conduites, la **cohérence** de leur **déploiement** et l'efficacité des résultats. Au final, les entreprises françaises ont le mieux informé et consulté, en cas de plan social, les représentants des salariés «avant et pendant le processus de restructuration».

Pas moins de quatre d'entre elles figurent dans le top 10 des sociétés les plus responsables: **Danone** (première du classement), **PSA Peugeot Citroën**, **Bonduelle** et **Total**. Les entreprises françaises sont également celles qui ont le mieux mis en œuvre «des mesures concrètes pour prévenir et limiter les licenciements» et déployé «des mesures pour atténuer les effets négatifs des licenciements sur les salariés, notamment des mesures de retour à l'emploi». Mieux que leurs **homologues** néerlandaises ou allemandes, qui **trustent** les **2e** et **3e** places du podium, et que les entreprises autrichiennes, irlandaises et... grecques qui ferment le banc.

Question non-discrimination (accès et maintien dans l'emploi des plus vulnérables, amélioration des conditions de travail, formation, déroulement de carrière...), les sociétés françaises s'en sortent tout aussi bien avec pas moins de quatre d'entre elles aussi dans le top 10: **PSA Peugeot Citroën** encore une fois, **Rhodia**, **EDF** et **TF1**. Par pays, la **France** devance la **Belgique** et les **Pays-Bas**, très loin devant l'**Irlande**, le **Royaume-Uni** et... le **Danemark** qui s'affichent en fin de classement. «Nous savions que les comportements des entreprises sont influencés par les législations nationales et les appartenances sectorielles, note **Fouad Benseddik**, le directeur des méthodes de **Vigeo**. Mais cette étude montre qu'en matière de responsabilité sociale, c'est la fonction dirigeante et sa capacité de dialogue qui font la différence.» Bref, l'**implication** du chef d'entreprise.

### Questions à traduire en français et à répondre :

1. Что говорит известное изречение ? \_\_\_\_\_
2. Когда и кем было создано агентство социальных оценок? \_\_\_\_\_
3. Что проанализировало это агентство? \_\_\_\_\_
4. Что оно также сравнило? \_\_\_\_\_
5. Франция, является ли она страной, где соблюдаются основные нормы труда? \_\_\_\_\_
6. По каким критериям это агентство проанализировало систему менеджмента? \_\_\_\_\_
7. Кого проинформировали французские предприятия о процессах реорганизации? \_\_\_\_\_
8. Какие предприятия фигурируют среди самых ответственных? \_\_\_\_\_



9. Какие конкретные меры предприняли французские предприятия? \_\_\_\_\_
10. Каковы позиции их иностранных коллег? \_\_\_\_\_
11. Франция, какие страны она обгоняет? \_\_\_\_\_
12. Что влияет на поведение предприятий? \_\_\_\_\_

## Texte 9

### L'État se mobilise pour les entreprises

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- Besançon
- Franche-Comté
- Bourgeois
- Oséo
- CDC Entreprises
- Fonds stratégique d'investissement
- Ubifrance

#### Mots à retenir:

- |                       |                               |
|-----------------------|-------------------------------|
| 1. se détériorer      | ухудшаться                    |
| 2. l'enceinte feutrée | зд.: тихие коридоры           |
| 3. missionner         | назначать                     |
| 4. quadriller         | разбить на квадраты           |
| 5. dispositif m       | прибор, механизм              |
| 6. s'assurer          | удостовериться                |
| 7. audacieux          | смелый, отважный              |
| 8. interpeller        | взывать, призывать            |
| 9. sonner le tocsin   | ударить в набат               |
| 10. médiation f       | посредничество                |
| 11. vigilance f       | бдительность                  |
| 12. mettre du liant   | добавить связующее (вещество) |
| 13. dédale m          | лабиринт, неразбериха         |
| 14. lisible           | четкий, разборчивый           |

Montrer sa détermination à ne pas laisser la situation des entreprises **se détériorer**... dans l'**enceinte feutrée** d'un ministère, cela ne suffit pas. C'est sur le terrain qu'il faut sonner la mobilisation générale. Alors quand le commissaire général à l'investissement, René Ricol, a été **missionné** début décembre par le premier ministre pour coordonner des **dispositifs** publics de soutien aux entreprises, il a vite su qu'il lui faudrait **quadriller** la France, «encore plus souvent que d'habitude». Jeudi matin, à l'aube, accompagné du ministre de l'Économie, François Baroin, il rejoint **Besançon**, ville industrielle de **Franche-Comté** - choisie aussi pour montrer que la désindustrialisation n'est pas une fatalité.

Son rôle: **s'assurer** que les services de l'État répondent présents, aussi bien pour les entreprises en difficulté que pour celles ayant l'intention de se développer. À l'image de **Bourgeois**, entreprise familiale de **800** personnes et l'un des leaders mondiaux de

production de composants magnétiques pour les industries du moteur électrique et générateurs, qu'il visite aujourd'hui. L'entreprise exporte **60%** de sa production. «Nous avons vu disparaître tellement de nos clients français, confie son directeur général, Olivier Bourgeois. Nous sommes **audacieux**, nous continuons d'investir, mais **interpellons** les pouvoirs publics sur le besoin de stabilité et le coût du travail.»

Pour les entreprises qui vont moins bien, il s'agit de **sonner le tocsin**. Rendu public jeudi, le rapport annuel de la **médiation du crédit** montre que le nombre de dossiers déposés a certes été divisé par deux entre 2010 et 2011 (où il a atteint le chiffre de 4535, portant à 33.272 le nombre total de dossiers depuis novembre 2008). Mais il appelle aussi à **la vigilance**: «Depuis la fin de l'été, il y a une petite reprise des dossiers d'entreprise qui se sont heurtés à un refus de leur banque, environ **400** par mois», indique le médiateur du crédit, Gérard Rameix.

Le rôle de René Ricol consiste non seulement à mobiliser les préfets sur tout le territoire pour qu'ils détectent les difficultés concrètes. Mais il s'agit aussi de **mettre du liant** entre des organisations qui n'ont pas forcément l'habitude de travailler ensemble. **Oséo, CDC Entreprises, Fonds stratégique d'investissement, Ubifrance**, les structures de soutien ne manquent pas. «Les PME ont parfois du mal à s'orienter dans **les dédales** des dispositifs», relève le préfet Pierre Mirabeau, directeur du pôle territorial au Commissariat général à l'investissement. Bref, l'État dispose de tous les outils; reste à les rendre les plus **lisibles** et efficaces possibles...

#### Questions à répondre et à discuter :

1. Que signifie la première phrase du texte ?
2. Où faut-il résoudre les problèmes des entreprises ?
3. Qui a été missionné pour coordonner des dispositifs publics de soutien aux entreprises ?
4. Qu'est-ce qu'il a vite compris ?
5. Pourquoi il est allé à Besançon ?
6. Quel était son rôle ?
7. Parlez de la société **Bourgeois**.
8. Qui est Olivier Bourgeois et qu'est-ce qu'il confie ?
9. Pour quelles entreprises il faut sonner le tocsin ?
10. Qui est Gérard Rameix et qu'est-ce qu'il indique ?
11. Que doit faire René Ricol ?
12. Quels sont les organismes en France qui soutiennent les entreprises ?
13. Qui est Pierre Mirabeau ? Citez ses paroles.
14. Comment doivent être les dispositifs d'Etat ?

## Texte 10

### Les camions français passent à 44 tonnes

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- Chambre syndicale internationale de l'automobile et du motocycle
- l'Union des industries chimiques
- le Royaume-Uni
- l'Italie

- la Belgique
- les Pays-Bas
- les États-Unis
- la Suède
- Bruxelles

## Texte A

### Mots à retenir :

- |                      |                          |
|----------------------|--------------------------|
| 1. semi-remorque f   | полуприцеп               |
| 2. militer           | бороться за..., убеждать |
| 3. assouplissement m | смягчение                |
| 4. engorgement m     | затор, закупорка         |

Les Français, qui emploient couramment l'expression «**38-tonnes**», correspondant au poids total autorisé en charge, pour désigner les camions tirant **une semi-remorque**, vont être obligés de revoir leur vocabulaire. Il est vrai qu'il n'était déjà plus adapté, puisque cette charge totale est passée à **40 tonnes** depuis **1989**. Et elle va bientôt grimper à **44 tonnes**.

Il n'y a pas longtemps, les députés ont adopté un article fixant la norme à **44 tonnes**. Pour que des camions transportant un tel chargement parcourent les routes françaises, il leur faudra encore attendre le feu vert définitif du Parlement et la publication des décrets d'application. Les industriels et les transporteurs **militent** depuis plusieurs années pour cet **assouplissement** législatif. «Compte tenu de l'état d'**engorgement** actuel des routes en France, gérer l'augmentation du volume de marchandises transportées dans les prochaines années nécessite d'augmenter le poids autorisé pour les camions.» justifie Thierry Archambault, président délégué de la **Chambre syndicale internationale de l'automobile et du motocycle (CSIAM)**.

Depuis janvier **2011**, les secteurs agricoles et agroalimentaires ont déjà la possibilité d'utiliser ces poids lourds sur tout le territoire. Les autres secteurs économiques voulaient y accéder également. Ils y voient même un réel intérêt écologique. «La hausse de la capacité des poids lourds permettra de réduire le nombre de véhicules par kilomètre et les consommations de carburant», explique ainsi l'**Union des industries chimiques**.

### Questions à répondre et à discuter :

1. A quoi correspond l'expression «**38-tonnes**» ?
2. Les Français, qu'est-ce qu'ils vont être obligés de revoir ?
3. Quelle est la charge totale depuis **1989** ? Reste-t-elle stable ?
4. Par qui a été adopté un article fixant la norme à **44 tonnes** ?
5. Pour parcourir les routes françaises avec un tel chargement, qu'est-ce qu'il faut ?
6. Qui milite depuis plusieurs années pour l'assouplissement législatif ?
7. Qui est Thierry Archambault et qu'est-ce qu'il justifie ?
8. Depuis quand les secteurs agricoles et agroalimentaires ont la possibilité d'utiliser ces poids lourds ?
9. Qui voudrait y accéder également ? Et pourquoi ?

## Texte B

### Usure des routes

#### Mots à retenir :

1. <b>usure</b> f	износ
2. <b>homologation</b> f	официальное признание
3. <b>pointer</b>	отмечать
4. <b>essieu</b> m	ось
5. <b>suspension</b> f	подвеска

Cette modification est d'autant plus facile à mettre en œuvre que **le Royaume-Uni, l'Italie, la Belgique** ou **les Pays-Bas** y sont déjà passés. «**L'homologation** des camions se fait déjà au niveau européen, précise Thierry Archambault. Cela signifie que les poids lourds circulant sur les routes françaises sont déjà homologués pour ce niveau de **44 tonnes** et qu'il n'y aura pas de changement à effectuer.»

Le principal risque **pointé** par certains services de l'État tient à la dégradation accélérée des routes en raison de ce poids supplémentaire. Le passage de cinq à six **essieux**, qui aurait réduit la charge par **essieu** et donc l'**usure** de la route, a finalement été rejeté par les députés.

«Les fabricants ont développé des **suspensions** pneumatiques qui permettent de réduire cette usure supplémentaire,» détaille Thierry Archambault. Surtout, cette mesure aurait eu des conséquences économiques importantes: «Le sixième **essieu** aurait coûté beaucoup plus cher à l'achat et à l'entretien, explique Thierry Archambault. De plus, elle aurait rendu les camions français beaucoup moins compétitifs sur le marché de l'occasion, face aux cinq **essieux** européens.»

Le passage aux **44 tonnes** ne va avoir aucune conséquence sur l'apparence des camions circulant sur routes françaises puisqu'il suffit de les remplir plus. Donc, la France est loin de voir les célèbres camions américains sur ses routes.

La différence se trouve d'abord dans le tracteur, mais aussi dans la longueur de l'ensemble constitué du tracteur et de la semi-remorque. En France, la longueur maximale est de **18,75** mètres quand elle est de **25,25** aux **États-Unis**. Ce passage à **25,25** mètres constitue d'ailleurs le prochain combat des professionnels de la route. Certains pays européens, comme la **Suède**, l'autorisent déjà. Et **Bruxelles** se penche sur la question.

#### Questions à répondre et à discuter :

1. Quels pays ont déjà mis en œuvre cette modification ?
2. Thierry Archambault, qu'est-ce qu'il précise à propos de l'homologation des camions ?
3. Quel risque est pointé par certains services de l'État ?
4. Qu'est-ce que les députés ont finalement rejeté ?
5. Les fabricants, qu'est-ce qu'ils ont développé ?
6. Quelles conséquences aurait eu cette mesure ?
7. Et l'apparence des camions, va-t-elle changer ?
8. En quoi consiste la différence entre les camions américains et français ?
9. Quels pays européens ont déjà autorisé la longueur maximale de **25,25** mètres ?

## Texte 11

### L'homme qui ne connaît pas la crise

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- Promovacances
- 10e arrondissement
- les Caraïbes
- Sup de Co Reims
- Air France
- Procter
- Harvard
- MBA
- Boston
- Karavel
- Décathlon
- Opodo
- Expédia
- Partirpascher
- Abcroisière
- Amadeus
- LBO
- Bourse

#### Texte A

##### Mots à retenir:

- |                             |  |
|-----------------------------|--|
| 1. culot m                  | (разг.) нахальство, наглость               |
| 2. bosseur m                | трудыга                                    |
| 3. être aux abonnés absents | пропасть, исчезнуть                        |
| 4. injoignable              | недостижимый                               |
| 5. décompresser             | снижать давление, расслабиться             |
| 6. savourer                 | смаковать, вкушать, наслаждаться           |
| 7. cru m                    | продукт земли (vins du cru – местные вина) |
| 8. traquer                  | гнаться, преследовать                      |
| 9. coller                   | зд.: соответствовать                       |

C'est avec beaucoup de **culot**, une gestion au cordeau et pas mal de chance qu'Alain de Mendonça a créé un des géants français de la vente de vacances sur Internet.

Ne cherchez pas **Alain de Mendonça**, il est **aux abonnés absents**.

Que se passe-t-il ? Incorrigeable bosseur, le patron de **Promovacances** abandonne rarement ses bureaux **spartiates** du **10e arrondissement**. Mais en ce mois d'août, le dirigeant du premier site français de voyage en ligne est réellement **injoignable** : « Quelque part dans les **Caraïbes** avec femme et enfants », d'après son assistante. Il **décompresse** et **savoure**, soulagé, un **cru** 2009 bien moins mauvais que prévu.

Mieux : les ventes sont même légèrement supérieures à l'été dernier. Divine surprise ! Au printemps, les professionnels du tourisme s'arrachaient les cheveux en évoquant des baisses catastrophiques, de l'ordre de **15 à 20%** ! « Franchement, pour cet été, on craignait le pire », reconnaît **Séverine Lebert**, directrice de communication du groupe. Crise ou pas, les

Français n'ont pas renoncé à leurs vacances. Certes, ils ont changé de comportement, se décidant à la dernière minute, traquant les meilleurs prix. Mais chez **Promovacances**, on ne va pas s'en plaindre : la tendance colle au positionnement du site.

### Questions à traduire en français et à répondre :

1. Какое предприятие создал Аллен де Мендонса? \_\_\_\_\_
2. Почему он редко покидает свои бюро? \_\_\_\_\_
3. Где находится шеф первого французского сайта путешествий в данный момент? \_\_\_\_\_
4. Чем наслаждается он и почему? \_\_\_\_\_
5. Как чувствовали себя профессионалы туризма весной и почему? \_\_\_\_\_
6. Отказались ли французы от своих каникул во время экономического кризиса? \_\_\_\_\_
7. Как выбирали французы место отдыха? \_\_\_\_\_

### Texte B

#### Etre son propre patron

#### Mots à retenir:

- |                                 |  |
|---------------------------------|--|
| 1. faire un pied de nez         | показать нос, оставить с носом         |
| 2. évoquer                      | зд.: мысленно представлять             |
| 3. ténacité f                   | твердость, упорство, настойчивость     |
| 4. bulle (f) Internet           | «пузырь», пик Интернета                |
| 5. marge f                      | поле, срок,                            |
| 6. rebelle                      | непослушный, непокорный                |
| 7. se targuer                   | хвастаться                             |
| 8. forfait m (vente de forfait) | заранее обусловленная плата            |
| 9. émergent                     | выделяющийся, проявляющийся            |
| 10. pool m d'investisseurs      | объединение инвесторов                 |
| 11. levée f                     | снятие, отмена, сбор...                |
| 12. prendre le pas sur qn       | обогнать к-л                           |
| 13. poupe f                     | корма (корабля)                        |
| 14. se démentir                 | изменяться                             |
| 15. encombré                    | заваленный, загроможденный             |
| 16. exorbitant                  | чрезмерный                             |
| 17. échec m                     | провал                                 |
| 18. s'effondre                  | рухнуть, обрушиваться                  |
| 19. dépôt m de bilan            | зд.: банкротство                       |
| 20. tribunal m                  | суд                                    |
| 21. chiffre (f) d'affaires      | торговый оборот                        |
| 22. redresser                   | восстановить                           |
| 23. moratoire m                 | мораторий, отсрочка платежей           |
| 24. imposer, s'imposer          | предписывать, обязывать, брать на себя |
| 25. inspirer                    | вдохновлять                            |

Une fois de plus, **Alain de Mendonça** fait un pied de nez à la crise. **Mèche rebelle** et look savamment décontracté, ce garçon de **39 ans** est étonnant. Ses atouts ? **Culot, ténacité**, esprit d'entreprise. Un seul exemple ? Jeune diplômé de **Sup de Co Reims**, passé par **Air France** et **Procter**, il rêve de **Harvard**.

Pour couvrir les frais de scolarité **exorbitants**, il publie, à compte d'auteur, un guide des **MBA américains**, en vend **40 000 exemplaires**, empoche **100 000 euros** et rembourse sa formation ! De retour de **Boston**, il n'a qu'un but : être son propre patron. Peu importe le secteur, il cherche la bonne idée. Et tant pis si elle est à contre-cycle !

En **2000**, en pleine explosion de **la bulle internet**, il parvient à lever **3,5 millions d'euros** pour lancer, sur un secteur ultra-**encombré**, **Karavel** : des **\*voyages sur mesure**, haut de gamme, avec édition de guides touristiques personnalisés... Malgré le soutien inconditionnel de **Christian Blanc**, l'ancien patron d'**Air France**, c'est l'**échec** : «Les clients voulaient des prix, pas du conseil», se souvient **Alain de Mendonça**. Les fins de mois sont difficiles, il **\*\*n'a plus un sou...** Ce qui ne l'empêche pas, au lendemain du 11 Septembre et alors que le tourisme mondial **s'effondre**, de reprendre au tribunal de commerce, pour 1 euro symbolique, **Promovacances**, alors en **dépôt de bilan** : le site affiche **50 millions d'euros** de chiffre d'affaires, dix fois plus que **Karavel**, et **16 millions** de dettes. Mais **Alain de Mendonça**, convaincu qu'une gestion rigoureuse peut le redresser, il n'a peur de rien !

Il obtient deux ans de moratoire sur les dettes et impose un nouveau modèle économique, «inspiré de **Décathlon**», dit-il, mélangeant production et distribution.

**Remarques :**

*\*voyages sur mesure* Spécialement adapté à une personne, a un but.

*\*\*n'a plus un sou* sans argent

**Questions à traduire en français et à répondre :**

1. Как описывает автор статьи А. де Мендонса? \_\_\_\_\_
2. Какое образование он получил? \_\_\_\_\_
3. Как заработал он деньги, чтобы оплатить свою учебу в Америке? \_\_\_\_\_
4. Какова его главная цель? \_\_\_\_\_
5. Когда и как начинает он свое первое дело? \_\_\_\_\_
6. Кто его поддерживает и почему, однако, его ожидает провал? \_\_\_\_\_
7. В каких условиях приобретает он Promovacances? \_\_\_\_\_
8. Какие меры, по его мнению, могли бы помочь восстановить Promovacances? \_\_\_\_\_

**Texte C**  
**Dernier indépendant français**

**Mots à retenir:**

- |                     |                               |
|---------------------|-------------------------------|
| 1. <b>assembler</b> | собирать, созывать, соединять |
| 2. <b>prise f</b>   | шепотка, доля                 |

3. **bénéficiaire m**

получающий выгоду

4. **levier m**

рычаг

D'un côté, il achète des gros volumes de billets et de chambres d'hôtel qu'il assemble et revend sous sa propre marque : bonne marge, mais grosse prise de risque en cas d'invendus. De l'autre, il revend des **\*vols secs** et des **\*\*séjours clés en main** d'autres voyageurs : gros volume, petite marge, mais risque zéro. Et ça marche : bénéficiaire dès la deuxième année, **Promovacances** affiche **350 millions** de chiffre d'affaires, emploie **600** personnes, et se targue d'avoir envoyé **2,5 millions** de clients aux quatre coins du monde. Face aux géants, comme **Opodo** ou **Expédia**, **Promovacances**, dernier indépendant français, s'est imposé comme le leader de la vente de forfaits. Il vient de racheter les sites **Partirpascher** et **Abcroisière**. « un secteur encore **émergent** en France, qui va exploser », selon lui. Au passage, il a **\*\*\*fait fortune** en revendant en **2005 Karavel-Promovacances** à **Amadeus**, la maison mère d'**Opodo**, pour **70 millions d'euros**. Avant de le racheter, deux ans plus tard, avec un pool d'investisseurs financiers. «La seule chose qui m'intéresse, c'est d'être chez moi», dit-il. **\*\*\*\*Levée de fonds**, tribunal de commerce, **LBO** (rachat d'entreprise avec un effet de levier financier)... en dix ans, il aura tout connu. Sauf peut être l'introduction en **Bourse**.

#### Remarques :

*\*vols secs vols directs, sans escale*

*\*\*séjours clés en main séjours proposés par des agences de voyages qui incluent dans le prix : billet d'avion + hotel + repas (sans supplément :boissons, excursions, taxes locales, pourboires...)*

*\*\*\*fait fortune s'enrichir*

*\*\*\*\*Levée de fonds il s'agit de permettre à une société de récolter des fonds/cash en émettant des titres et en les vendant à des individus. Le produit de la vente des titres sera affecté au capital de la société et servira à financer le développement de l'entreprise.*

#### Questions à traduire en français et à répondre :

1. Каковы его дальнейшие действия и результаты? \_\_\_\_\_
2. Какие сайты выкупает он и почему? \_\_\_\_\_
3. Как заработал он 70 млн. евро? \_\_\_\_\_
4. Что интересует его больше всего? \_\_\_\_\_

## Texte 12

### Le véhicule électrique reste marginal en entreprise

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- Hexagone
- BMW Group France
- Arval
- Green Mobility Day
- ALD Automotive
- Clichy



### Mots à retenir:

- |                            |                          |
|----------------------------|--------------------------|
| 1. <b>charte</b> f         | хартия, устав            |
| 2. <b>immatriculer</b>     | регистрация              |
| 3. <b>compte-gouttes</b> m | пипетка                  |
| 4. <b>handicap</b> m       | препятствие              |
| 5. <b>loueur</b> m         | сдающий в наем, напрокат |
| 6. <b>passer au crible</b> | тщательно изучить        |
| 7. <b>appréhender</b>      | бояться, опасаться       |
| 8. <b>substantiel</b>      | существенный             |

Éric Besson, ministre chargé de l'**Industrie, de l'Énergie et de l'Économie numérique**, salue le succès de la mobilisation du gouvernement en faveur du véhicule décarboné. Lors d'une table ronde organisée avec les constructeurs, a été signée **une charte** avec les industriels pour accélérer le développement des véhicules électriques et hybrides en France. Selon lui, ces technologies devraient générer plus de **25 milliards d'euros** d'activité par an à l'horizon **2025**. En attendant, les véhicules électriques et hybrides arrivent au **compte-gouttes**. En **2010**, seuls **184** véhicules électriques ont été **immatriculés** en France. Le bilan sur les sept premiers mois de l'année 2011 est plus encourageant avec **955** unités. Sur la même période, **1,385 million** de véhicules ont été immatriculés dans l'**Hexagone**. Une rapide **\*règle de trois** montre que le véhicule électrique représente **0,06 %** des immatriculations françaises actuellement !

Quoi qu'il en soit, les constructeurs sont unanimes pour reconnaître la place privilégiée des entreprises dans le développement de l'électromobilité. «Les parcours des collaborateurs de l'entreprise sont prévisibles, explique Jean-Michel Cavret, directeur de la stratégie Électromobilité de **BMW Group France**. Dans ces conditions, l'autonomie limitée des véhicules électriques n'est pas un **handicap \*\*réhibitoire.**»

**Les loueurs** de longue durée l'ont bien compris. Désormais, l'ensemble des acteurs propose une offre adaptée à la demande des entreprises. Depuis deux ans, **Arval** organise une journée autour de la mobilité durable. Baptisée **Green Mobility Day**, elle a permis aux **400** participants de découvrir plus de **70** véhicules électriques et hybrides et d'en essayer la moitié. De son côté, **ALD Automotive** a ouvert un centre d'essai permanent à **Clichy** et a créé un département spécifique pour accompagner les entreprises. Didier Blocus, son responsable, estime que cette technologie ne remplacera jamais les véhicules thermiques, mais trouvera sa place pour des usages précis : «Nos équipes étudient les besoins de nos clients et **passent l'ensemble des coûts au crible**. Pour un kilométrage donné et un retour quotidien sur site, l'électrique a toute sa légitimité.»

Pour que les véhicules électriques trouvent leur place, plusieurs interrogations doivent encore être levées. Tout d'abord, la standardisation et le coût des infrastructures de recharge demeurent une inconnue de taille. Parallèlement, le véhicule électrique est encore trop cher à l'achat. Mais, sur ce point précis, les gestionnaires utilisent de plus en plus la notion de **TCO** (total cost of ownership ou **coût total d'utilisation**) pour **appréhender** leur budget automobile. Ce fameux **TCO** prend en compte tous les postes de dépenses dont le carburant et l'entretien. Or, sur ces deux postes précis, l'électrique permet de réaliser des économies **substantielles** par rapport au diesel et à l'essence. Pour parcourir **100** kilomètres, la recharge électrique revient à **1,50 euro**. Pour un véhicule diesel, la facture s'élève à **5,94 euros** (avec un litre à **1,32 euro** et une consommation de **4,5l/100 km**). Malgré cet avantage, le véhicule

électrique reste un investissement élevé pour entreprises. «Si l'on prend en compte le **TCO**, un véhicule particulier électrique affiche un surcoût de **35 %**, affirme Jean-Loup Savigny, directeur commercial et marketing d'**Arval France**.

**Remarques :**

**\*règle de trois :** calcul d'un nombre inconnu à partir de trois autres connus ;

**\*\*rédhibitoire :** que l'on ne peut pas éviter

**Questions à répondre et à discuter :**

1. Qui est Éric Besson et qu'est-ce qu'il salue ?
2. Quelle charte a été signée lors d'une table ronde ?
3. Quels résultats doit apporter le développement des véhicules électriques et hybrides vers l'an 2025 ?
4. Comment est la situation actuelle avec ces véhicules en France ?
5. Quelle est l'opinion des constructeurs ?
6. Qui est Jean-Michel Cavret et qu'est-ce qu'il explique ?
7. Qu'est-ce que propose l'ensemble des acteurs ?
8. Quelle journée organise **Arval** et qu'est-ce qu'elle a permis ?
9. Quelles sont les initiatives de **ALD Automotive** ?
10. Qui est Didier Blocus et quelle est son opinion ?
11. Quelles questions doivent être levées à propos des véhicules électriques ?
12. Pourquoi les gestionnaires utilisent-ils la notion de **TCO** ?
13. Sur quels points l'électrique permet-il de réaliser des économies **substantielles** ?
14. Qui est Jean-Loup Savigny et qu'est-ce qu'il affirme ?

## Texte 13

### Un nouveau départ à la campagne

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- **Matra**
- **Romorantin**
- **Larrazet**
- **Cigales de Larrazet**
- **Lozère**

**Mots à retenir :**

- |                           |                                    |
|---------------------------|------------------------------------|
| 1. <b>harassant</b>       | изнуряющий                         |
| 2. <b>détraquer</b>       | расстраивать (нервы, здоровье)     |
| 3. <b>franchir le pas</b> | отважиться, решиться               |
| 4. <b>plomberie f</b>     | водопроводное и газопроводное дело |
| 5. <b>pondération f</b>   | уравновешенность                   |

Trouvez dans la liste de synonymes le sens des expressions suivantes.

Ex. : *être crevé* — ne plus avoir d'énergie.

a) *tout plaquer sur un coup de tête*

b) *freiner son ardeur*

- c) *un parcours du combattant*
- d) *se planter*
- e) *prendre la clé des champs*
- f) *se remettre à niveau*

**Synonymes : échouer - étudier - tout quitter sans réfléchir - une série d'épreuves - maîtriser son enthousiasme - partir**

Depuis dix ans, Éric Sainson est ouvrier à la chaîne chez **Matra** à **Romorantin**. Le rythme de travail est **harassant**. Une semaine de 5 heures du matin à 13 h 30. Une semaine de 13 h 30 à 22 heures. « Je n'avais plus de vie de famille, témoigne-t-il, et ma santé s'en ressentait. L'organisme **se détraque** vite à ce rythme. Le week-end, j'étais **crevé**. Mes filles, je ne les voyais pas. Il fallait trouver une solution. »

Changer de vie... Éric et sa femme Evelyne y pensaient. Mais voilà que le rêve semble pouvoir devenir réalité grâce à une association, le **\*Sicler**, qui met en relation des familles souhaitant changer de vie avec des maires de zones rurales qui refusent de voir mourir leur village et y favorisent l'implantation de petits commerces et d'activités artisanales.

« Si des familles ont réussi à **franchir le pas**, pourquoi pas nous ? » se dit Éric. Les Sainson décident de tenter l'aventure et appellent le **\*Sicler**. Ils ont un projet : monter une entreprise artisanale de **plomberie**, le premier métier d'Éric. Immédiatement, les responsables de l'association **freinent l'ardeur** du couple. Avant de **prendre la clé des champs**, Éric et Evelyne devront subir une série de tests d'évaluation, de motivation, de logique, ainsi qu'une rencontre avec un psychologue. « Il ne faut pas faire rêver les gens, quand une famille décide de tout quitter, de vendre sa maison se plante. C'est pourquoi notre sélection est un vrai **parcours du combattant** grâce auquel nous connaissons 95 % de réussite », explique Xavier de Penfentenyo, président fondateur du **\*Sicler**.

Les Sainson passent avec succès la sélection. Premières qualités requises, la motivation, la détermination et la **pondération**. Pas question pour les candidats de **tout plaquer sur un coup de tête**. Pour se remettre à niveau, Éric demande à la direction de **Matra** de bénéficier d'une formation d'un an en **plomberie**. Parallèlement, Evelyne obtient auprès de l'**Agence nationale pour l'emploi** un stage de comptabilité.

En août, c'est le grand saut. Les Sainson posent leurs valises dans un appartement en plein cœur du village. Trois mois plus tard, le 12 novembre, le jour même des quarante ans d'Éric, l'**entreprise Sainson** voit le jour. Après deux ans d'activité, le résultat est positif. « Financièrement, explique Éric, c'est comparable à mon salaire antérieur, mais la qualité de vie que nous avons gagnée est incomparable. Je profite de mes filles et, surtout, je suis mon propre patron. » « Éric a changé à cent pour cent, confirme Evelyne. Avant, il était nerveux, stressé. Ici, il est devenu plus sociable. »

Pour Jean-Louis, le directeur de l'école de **Larrazet**, « l'intégration d'Éric, Evelyne, Jennyfer et Julie s'est faite sans problème, car ils ont de vraies qualités humaines ». « Pour être accepté, il faut aller vers les gens, on ne voulait pas attendre que les gens viennent vers nous. » Alors, Éric s'est inscrit au foot, Evelyne à la gym et aux parents d'élèves. Elle est aussi membre de la chorale des **Cigales de Larrazet**. Quant à Julie, elle a immédiatement pris l'accent « Elle dit "moinsse", comme les gens d'ici », explique sa sœur.

« Ceux qui réussissent sont ceux qui ont un métier : si vous êtes plombier en **Lozère**, je peux vous assurer que vous avez du travail pour les deux prochaines années. Ensuite... Faut-il encore que le courant passe », conclut le président du **\*Sicler**.

**Remarque**

**\*Sicler** : Secrétariat d'Information des collectivités locales et régionales.

**Devoir 1. Retrouvez les différentes étapes du changement de vie des Sainson.**

**Devoir 2. Décrivez la qualité de vie d'Éric avant et après son départ.**

- **Éric à Romorantin**
- **Éric à Larrazet**
- **Le travail**
- **La vie de famille**
- **La vie sociale**
- **Les enfants**

**Devoir 3. Préparez à deux l'entretien de sélection entre Éric et le président du Sicler. Utilisez le vocabulaire pour préparer les questions et les arguments.**

Ex. : Pourquoi voulez-vous prendre un nouveau départ ? -Je ne supporte plus...

• **Exprimer son insatisfaction**

J'en ai assez. Je n'en peux plus. J'en ai ras-le-bol, (fam.) Je suis saturé(e). Je n'y arrive plus.

• **Exprimer ses aspirations**

J'ai besoin de m'arrêter, de faire le point. J'aimerais tout changer dans ma vie actuelle. Je veux redémarrer.

• **Exprimer sa satisfaction**

Je me réalise pleinement. J'ai enfin trouvé ma voie. C'est un tournant magnifique.

J'en ai marre, (fam.) Je ne supporte plus rien. J'ai envie de tout plaquer. J'atteins mes limites. J'ai envie d'une autre vie...

Je veux faire quelque chose de ma vie.

Je veux prendre un nouveau départ.

Je suis comblé(e).

Je découvre la vraie vie.

**Devoir 4. Faites la traduction.**

1. Эрик Сенсон работал на конвейере в фирме Матра, но изнуряющий ритм работы расстроил его здоровье. Он стал нервным, раздражительным. По выходным он чувствовал себя изнуренным, бессильным. Семья тоже страдала от этого. Ему это надоело. Нужно было найти решение.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

2. В конце концов, Эрик и его жена Эвелин решили обратиться в ассоциацию **Сиклер**, которая способствовала устройству небольших семейных предприятий в сельских зонах. У них был проект: создать свое небольшое предприятие по водопроводным работам. Однако в ассоциации им предложили пройти серию тестов, чтобы их дело не стало безрассудным поступком.

3. Сенсоны успешно проходят отбор и параллельно оба проходят стажировки: Эрик по водопроводному делу, а Эвелин по бухгалтерии. В августе они приезжают и устраиваются в **Larrazet**, причем, их интеграция в жизнь деревни прошла без проблем.

4. В день своего 40-летия Эрик открывает свое дело. Его зарплата не была больше предыдущей, однако качество жизни оказалось несравненным. Сейчас Эрик больше времени проводит со своей семьей, занимается спортом. Чтобы преуспеть в жизни, важно иметь профессию.

## Texte 14

### Cinq pépites françaises qui tirent leur épingle du jeu

#### Texte A

#### • TALEND

Éditeur de **logiciels** libres

Création : 2006 61 millions de dollars levés

Pour mieux comprendre le texte, trouvez sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des abréviations, des noms propres et des expressions suivants:

- Talend
- PDG
- Californie
- Microsoft
- Silver Lake
- Bourse

Mots à retenir :

1. levé (p.p.)	полученный, заработанный
2. logiciel m	программное обеспечение
3. pépite f	самородок
4. tirer son épingle du jeu	выпутаться, выйти сухим из воды
5. opportunité f	возможность
6. agrégation f	совокупность, банк данных
7. tour f de table	опрос

«Nous avons débuté notre activité en 2008, explique Bertrand Diard, **PDG de Talend**, depuis, nous doublons notre chiffre d'affaires chaque année.» L'entrepreneur, installé en **Californie**, a cofondé **Talend**, un spécialiste de la gestion et de l'intégration de données «libres», il y a cinq ans, l'entreprise, qui a conservé un siège social français, réalise **45%** de son activité aux États-Unis contre **50%** pour l'Europe. **Talend** édite des logiciels «libres», par opposition par exemple aux logiciels propriétaires de **Microsoft**. La particularité des logiciels libres est d'offrir des **opportunités** en matière de collaboration et donc d'**agrégation** des données.

Après quatre **tours de table**, dont une **levée** de **34 millions de dollars** auprès du fonds américain **Silver Lake** et des investisseurs historiques, **Talend** pourrait envisager une introduction en **Bourse**.

Questions à poser par écrit :

---

---

---

---

---

---

---

Texte B

• CRITEO

Ciblage de publicités sur Internet

Création : 2005 24 millions de dollars levés

Tâchez de trouver sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des mots :

- Criteo
- AGF Private Equity

- **Elaiia Partners**
- **Kiwee**
- **AG Interactive**
- **Index Ventures**
- **Bessemer Ventures Partners**
- **Greg Coleman**
- **Yahoo**
- **Huffington Post**

**Mots à retenir :**

- |                          |  |
|--------------------------|--|
| 1. <b>ciblage m</b>      | определение потребителя, специализация |
| 2. <b>start-up f</b>     | молодое, начинающее предприятие        |
| 3. <b>prédiction f</b>   | предсказание, пророчество              |
| 4. <b>levée de fonds</b> | заем капитала                          |
| 5. <b>séduire</b>        | соблазнять                             |
| 6. <b>fulgurant</b>      | молниеносный                           |

Jusqu'en 2008, **Criteo** ne générât pas de chiffre d'affaires. **La start-up** qui se rêve en futur «Google français» était concentrée sur le développement de sa technologie de reciblage de publicités sur Internet. Grâce à elle, un site marchand peut diffuser ses publicités à des internautes qui ont déjà visité ses pages, sur des sites tiers. C'est donc sur la seule promesse de cette technologie de **prédiction** inédite, et le potentiel de son équipe, que les fonds **AGF Private Equity** et **Elaiia Partners** ont investi les premiers **3 millions d'euros** dans **Criteo**, au printemps 2006. Le cofondateur et DG de **Criteo**, Jean-Baptiste Rudelle, avait déjà à son actif la création de **Kiwee**, éditeur de logos et de sonneries de portables, revendu à l'américain **AG Interactive** en 2004. La première **levée de fonds** de **Criteo** devait servir à développer son portefeuille de clients, qui en comptait alors «une douzaine». Cinq ans plus tard, **Criteo** génère **200 millions de dollars** de chiffre d'affaires par an et a **séduit 1200** annonceurs. La start-up de **20** personnes en occupe aujourd'hui plus de **350**, dont **100** ingénieurs. Un développement **fulgurant** accompagné par deux autres tours de table: **7 millions d'euros**, levés en 2008 avec **Index Ventures**, puis 7 millions de dollars auprès du fonds américain **Bessemer Ventures Partners** en mai 2010. Un dernier investissement qui a permis d'imposer la pépite française sur le marché américain. Un développement poursuivi par le recrutement, en juillet, de **Greg Coleman**, ancien directeur des ventes de **Yahoo!** et patron du **Huffington Post**, comme président.

**Questions à poser par écrit :**

---



---



---



---



---



---

**Texte C**

• **MCPHY**

Stockage d'hydrogène sous forme solide  
Création : 2008 15,2 millions d'euros levés

Tâchez de trouver sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des mots et des expressions :

- McPhy
- Cleantech
- innovation de rupture
- Iwatani
- Enel
- Emertech
- Areva
- Sofinnova

Mots à retenir :

- |                       |                              |
|-----------------------|------------------------------|
| 1. site m             | место                        |
| 2. s'affranchir de    | избавляться, освобождаться   |
| 3. rupture f          | прорыв, перелом              |
| 4. prendre la tête de | возглавлять, стоять во главе |

McPhy a été sélectionné cet automne par le forum **Cleantech** comme l'une des 100 entreprises mondiales les plus éco-innovantes. La start-up grenobloise industrialise et commercialise une technologie de stockage d'hydrogène sous forme solide. Cette innovation «propre» permet aux industriels de stocker l'énergie sur le site de production et donc de **s'affranchir de** leur chaîne logistique. «McPhy repose sur une **innovation de rupture**, bien protégée dans un marché clairement identifié», estime son président Pascal Mauberger. Il a déjà vendu des «réservoirs» de stockage au japonais **Iwatani** et à l'italien **Enel**. Des contrats en Espagne et Allemagne sont attendus. **McPhy** a réalisé sa première levée de fonds de **1,5 million d'euros** en 2009 auprès d'**Emertech** et d'une filiale d'**Areva** dédiée au financement. Une dizaine de personnes travaille alors à développer le prototype. En 2010, pour s'attaquer à la phase de commercialisation, l'entreprise lève **13,7 millions d'euros**. **Sofinnova prend la tête** du tour de table. **McPhy** emploie aujourd'hui une trentaine de salariés.

Questions à poser par écrit :

---

---

---

---

---

---

---

---

Texte C

• **KOBOJO**

Éditeur de jeux sociaux sur Internet

Création : 2008 5,3 millions d'euros levés

Tâchez de trouver sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des mots :

- Kobojo
- Facebook
- Wooga
- IDinvest
- Endeavour Vision



### Mots à retenir :

- |                   |                                 |
|-------------------|---------------------------------|
| 1. <b>essor</b>   | взлет, размах, быстрое развитие |
| 2. <b>ludique</b> | игровой                         |
| 3. <b>précoce</b> | ранний, быстрый                 |
| 4. <b>viser</b>   | добиваться                      |

**Kobojo** n'avait pas deux ans d'existence que le géant **Facebook** faisait déjà sa publicité. Éditeur de jeux communautaires (social games) sur Internet et le mobile, la start-up fait partie de cette nouvelle génération de réussites économiques qui se sont construites sur l'**essor** de **Facebook**. Rentable dès 2009, **Kobojo** génère plus de **1,5 million d'euros** de chiffre d'affaires par la vente de biens virtuels dans ses applications **ludiques**. Elles fédèrent tous les mois **10 millions** de joueurs en ligne - une audience comparable à de gros sites Internet. Conforté par ce succès **précoce**, **Kobojo vise** désormais la place de numéro un des jeux sociaux en Europe, devant l'allemand **Wooga**. Pour y parvenir, la pépite a levé **5,3 millions d'euros** auprès de **IDinvest** et de **Endeavour Vision**. Des fonds qui ont permis à **Kobojo** d'ouvrir dès septembre un bureau en Espagne, avant-poste d'une conquête de l'Amérique latine.

### Questions à poser par écrit :

---

---

---

---

---

---

---

---

### Texte C

#### • VENTE À LA PROPRIÉTÉ

Ventes privées de vin en ligne

Création : 2008 1,5 millions d'euros levés

Tâchez de trouver sur Internet ([www.google.fr](http://www.google.fr)) les explications des mots :

- [Ventealapropriété.com](http://Ventealapropriété.com)
- **business angels**
- [rueducommerce.fr](http://rueducommerce.fr)
- [alapage.com](http://alapage.com)
- **le fonds Partech**
- **panier moyen**
- **TTC**

### Mots à retenir :

- |                       |                          |
|-----------------------|--------------------------|
| 1. <b>estimer</b>     | считать, оценивать       |
| 2. <b>tableur sur</b> | рассчитывать, полагаться |

«Site de ventes de vin qui connaît la plus forte croissance depuis trois ans», selon son fondateur Christophe Viet, [Ventealapropriété.com](http://Ventealapropriété.com) compte déjà **35.000** clients pour un chiffre d'affaires 2011 **estimé à 8 millions d'euros**. L'entrepreneur **table sur** une croissance

annuelle supérieure à **50%**. La jeune entreprise a été financée au départ par des **business angels** de l'Internet, tels que les fondateurs de **ruedocommerce.fr** ou **alapage.com**, puis en 2010 par le **fonds Partech**. Le site est déjà traduit en espagnol et d'ici à quelques mois en anglais. Le **panier moyen** des clients est estimé à **270 euros TTC**. Internet représente moins de **5%** des ventes de vin, mais devrait se situer à terme entre **15%** et **20%**.

**Questions à poser par écrit :**

---

---

---

---

---

---

Учебное издание

Составители:

*Венкович Светлана Васильевна*

*Гумянюк Ольга Ивановна*

# **Французский язык**

**Сборник текстов для чтения и обсуждения**

Ответственный за выпуск: Венкович С.В.

Редактор: Боровикова Е.А.

Компьютерная верстка: Горун Л.Н.

---

Подписано к печати 18.04.2012 г. Бумага «Снегурочка». Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Гарнитура Times New Roman. Усл. печ. л. 2,56. Уч. изд. л. 2,75.

Заказ № 531. Тираж 50 экз. Отпечатано на ризографе Учреждения образования

«Брестский государственный технический университет»

224017, г. Брест, ул. Московская, 267.