



SESSION 2007

EXPRESSION ET COMMUNICATION

ÉPREUVE DE LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

Durée: 2 heures -Coefficient: 0,5

Matériel autorisé :

Aucun matériel n'est autorisé (agendas, traductrices. ..).

Les dictionnaires sont interdits, sauf pour l'arabe où il est permis d'utiliser un dictionnaire *unilingue en arabe*.

Allemand pages 2 et 3 Anglais pages 4 et 5

Arabe pages 6 et 7 Espagnol pages 8 et 9

Italien pages IO et II Portugais pages 12 et

13 Russe pages 14 et 15

Benetton si espande in Iran con dieci punti vendita

Il gruppo Benetton (+1,26% a 13,57 euro la chiusura di venerdì in Borsa) festeggia il quarantesimo compleanno con un piano di invasione del mercato in Iran, paese al centro dello scacchiere della crisi internazionale a causa della presunta corsa agli arsenali nucleari. Dopo aver aperto una sede direzionale a Teheran, la multinazionale di Ponzano Veneto -reduce da una buona semestrale con ricavi in crescita e favorevoli previsioni sull'andamento degli ordini, ma soprattutto da un rally borsistico, fino ai 14 euro ad azione, frenato soltanto dalla liquidazione delle stock option da parte del management (un segnale contraddittorio per il mercato sulla fiducia nelle performance) -si appresta a inaugurare entro l'inizio del 2007 almeno una decina di punti vendita, tra i quali due megastore a Teheran e due negozi nella città santa sciita di Mashhad, per poi diffondersi capillarmente in tutti i maggiori centri del paese.

Già presente con oltre 150 punti di vendita nella regione (di cui 100 in Turchia e 25 in Arabia Saudita su 5 mila in 120 paesi), Benetton ha deciso di trasferire già da sei mesi il proprio responsabile per il Medio Oriente, Caio Augusto Milani, da Dubai nella capitale iraniana, per fargli assumere il comando delle operazioni. A Teheran i golfini, le magliette e i pantaloni di United Colors e Sisley sono già ben conosciuti e venduti da negozi non ufficiali attivi negli ultimi 12 anni. La decisione di aprire punti monomarca si giustifica con la giovane età della popolazione iraniana : oltre il 60% dei circa 70 milioni di abitanti che ha meno di 30 anni. In più c'è da registrare un minore controllo sui costumi dopo la rivoluzione islamica, con un graduale ritorno dei colori vivaci seguito ad anni di prevalenza del nero, in particolare per le donne. Così due anni fa è stato aperto il primo negozio in franchising a Teheran, a cui se ne sono aggiunti altri due, rispettivamente nel 2005 e quest'anno. Alla fine di ottobre, nello stesso edificio, vicino alla centrale piazza Vanak, verranno inaugurati due megastore da 500 metri quadrati ciascuno, uno United Colors e l'altro Sisley. A Mashhad, nell'Iran orientale, il primo negozio aprirà all'inizio di novembre e un altro, con una superficie di 200 metri quadrati, comincerà l'attività in febbraio con la linea primavera-estate. Sempre a febbraio un punto vendita verrà aperto a Yazd, città dell'Iran centrale dalle antiche tradizioni zoroastriane.

« Ma il nostro obiettivo è quello di espanderci in modo capillare in tutte le più importanti città della Repubblica islamica » sottolinea Milani. A questo fine il responsabile Benetton in Iran sta sviluppando intensi contatti con futuri gestori di punti vendita a Shiraz, Isfahan, Tabriz, Kerman e a Kish, isola del Golfo che da molti anni è stata dichiarata porto franco e dove si concentrano alcuni dei maggiori progetti d'investimento stranieri. il 9 e il 10 di questo mese, i gestori dei negozi Benetton nella Repubblica islamica saranno invitati a Parigi per partecipare alla grande festa dei primi quarant'anni.

Italien

Travail à faire

I. Compréhension (7 points)

Répondre en italien aux questions suivantes

- A. Qual è la strategia di espansione del gruppo Benetton in Iran? B. Quali motivi giustificano questa espansione?
C. A che cosa mira Benetton? A questo fine, che cosa fa?

II. VERSION (6 points)

Traduire en français depuis le début du texte « Il gruppo Benetton » jusqu' à « in tutti i maggiori centri del paese. » (lignes 1 à 10)

III. EXPRESSION (7 points)

Come si spiega il successo del gruppo Benetton in Italia come all'estero? Come fa per reggere la concorrenza? (251ignes soit environ 250 mots)