



BANQUE COMMUNE D'ÉPREUVES

**Conceptions : ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES
ECOLE SUPERIEURE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET COMMERCIALES
E.S.C.P. – EUROPE
E.M. LYON**

Code épreuve : 76 GB1

CONCOURS D'ADMISSION DE 2013

OPTIONS :

SCIENTIFIQUE, ECONOMIQUE, TECHNOLOGIQUE, LETTRES & SCIENCES-HUMAINES

DEUXIEME LANGUE

SOUS-ÉPREUVE N° 1

ANGLAIS – ALLEMAND - ESPAGNOL

TRADUCTIONS

Durée : 1 h 30

Lundi 6 mai 2013, à 14 heures

N.B. : Les candidats ne doivent faire usage d'aucun document, dictionnaire ou lexique ; l'utilisation de toute calculatrice et de tout matériel électronique est interdite.

Si au cours de l'épreuve, un candidat repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il la signalera sur sa copie et poursuivra sa composition en expliquant les raisons des initiatives qu'il sera amené à prendre

En matière d'orthographe, les graphies antérieure et postérieure à la réforme sont acceptées

ALLEMAND LV 2

TRADUCTION DU FRANÇAIS EN ALLEMAND

L'Alsace est pour les Allemands un bout de France sur le pas de leur porte. L'Alsace, ce n'est pas l'Auvergne qui leur est étrangère, ni le Roussillon trop exotique, où ils se sentent perdus. C'est la France avec un air très familier. Ils sont heureux comme des enfants quand ils boivent leur grand bol de café au lait à deux heures de l'après-midi sous un soleil de plomb. Les Allemands vénèrent l'Alsace. Les Alsaciens ne le leur rendent guère. Leur curiosité pour l'Allemagne se résumait souvent au petit commerce frontalier. Quand l'essence est moins chère en Allemagne, les Alsaciens vont faire le plein de l'autre côté du pont de Kehl et s'empressent de rentrer chez eux. Ils prennent l'autoroute allemande pour aller en vacances en Italie. Elle est gratuite et sans limitation de vitesse. Pourtant ils en veulent aux Allemands d'acheter les maisons secondaires dans les Vosges. Ils se sentent « colonisés ».

Pascale Hugues,
Marthe et Mathilde, Edition des Arènes 2009, p. 277

ALLEMAND LV 2

TRADUCTION DE L'ALLEMAND EN FRANÇAIS

Wenn man von einem Land in ein anderes zieht, nicht nur, um sich die dortigen Sehenswürdigkeiten anzugucken, sondern mit dem Wunsch, dort ein neues Leben auf unbekanntem Territorium zu beginnen, so ist die tödlichste aller Gefahren der Vergleich. Dessen Verführungskraft ist allerdings sehr stark und hängt mit der Verführung durch den Zweifel zusammen. Kaum einer kann ihr widerstehen, und natürlich muss die neue Heimat den wildesten Erwartungen standhalten. Alles Neue und Ungewohnte wird genauestens bewertet, die Vorzüge und Nachteile abgewogen – die Sitten, die Waren, die Fernsehprogramme, die Architektur... Und immer fällt die neue Heimat beim Vergleich durch. Nie hält sie, was man sich von ihr versprochen hat.

Ich glaube, dieses Phänomen ist überall auf der Erde gleich, egal ob ein Chinese nach Australien zieht oder ein Kroatie nach Finnland. [...]

Die größte Schwäche seiner neuen Heimat ist aus Sicht des Neuankömmlings natürlich ihre Gastronomie. Hier entdeckt er riesige Defizite. Man kann unendlich lange darüber sinnieren, wie gesund, ökologisch bewusst und vitaminreich sich das Essen in Deutschland präsentiert, Tatsache ist: Nichts schmeckt hier so, wie es schmecken soll. Das fängt mit dem Brot an und endet bei Wassermelonen und Gurken.

Wladimir Kaminer,
Liebesgrüße aus Deutschland, Manhattan 2011, S. 9-11



BANQUE COMMUNE D'ÉPREUVES

**Conceptions : ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES
ECOLE SUPERIEURE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET COMMERCIALES
E.S.C.P. – EUROPE
E.M. LYON**

Code épreuve : 76 GB2

CONCOURS D'ADMISSION DE 2013

OPTIONS :

SCIENTIFIQUE, ECONOMIQUE, TECHNOLOGIQUE, LETTRES & SCIENCES-HUMAINES

DEUXIEME LANGUE

SOUS-ÉPREUVE N° 2

ANGLAIS – ALLEMAND - ESPAGNOL

EXPRESSION ECRITE

Durée : 1 h 30

Lundi 6 mai 2013, après-midi

N.B. : Les candidats ne doivent faire usage d'aucun document, dictionnaire ou lexique ; l'utilisation de toute calculatrice et de tout matériel électronique est interdite.

Si au cours de l'épreuve, un candidat repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il la signalera sur sa copie et poursuivra sa composition en expliquant les raisons des initiatives qu'il sera amené à prendre

En matière d'orthographe, les graphies antérieures et postérieures à la réforme sont acceptées

ALLEMAND LV 2

EXPRESSION ECRITE

Enttäuschte Liebe

Ein früherer Chef der deutschen Außenhandelskammer in Paris kramte in seiner Erinnerung: Deutsche und Franzosen, sagte er, seien sich in geschäftlichen Dingen bisweilen fremder als Deutsche und Chinesen oder Deutsche und Inder. Ein verblüffender Satz, mit Absicht gesprochen. Die geographische Nähe beider Länder, so der intime Kenner beider Länder, täusche über eine tiefe kulturelle Kluft hinweg. Große Worte, gesprochen wohl aus enttäuschter Liebe. Gerade war eines jener deutsch-französischen Großprojekte gescheitert, eines von vielen. Deswegen erschien das Wort vom gegenseitigen Unverständnis zutreffend, einerseits.

Andererseits ist die Wirklichkeit komplexer. Sie besteht ebenso aus einer Vielzahl gut funktionierender Kooperationen im Kleinen. Sie führen dazu, dass Frankreich seit Jahrzehnten Deutschlands wichtigster Handelspartner ist. Von dieser Harmonie im Stillen leben die deutsch-französischen Beziehungen in Wirtschaft, Politik und Kultur. Sie ist das stabile Fundament, auf dem beide Länder stehen und auf dem sie sogar Streitigkeiten ausfechten können, ohne dass es bricht.

In der jüngsten Geschichte lassen sich mehrere Phasen unterscheiden. Bis Anfang der 1990er Jahre investierten die Unternehmen im anderen Land, um Kosten zu sparen und um das Risiko zu verteilen. Danach wurde es wichtiger, konkurrenzfähig zu bleiben und international an Größe zu gewinnen. Inzwischen geht es vielerorts darum, Partnerschaften zu vertiefen und Produktionsprozesse zu europäisieren, im Automobil- und Eisenbahn-Bereich gibt es Beispiele dafür, und zwar trotz oder wegen der konjunkturell schwierigen Lage. [...] Kompliziert wird es besonders, wenn die Politik sich einschaltet und andere Prioritäten setzt, als es die industrielle Logik erfordert. In solchen Fällen bleibt das Scheitern lange in Erinnerung. Im ungünstigsten Fall bestärkt es gegenseitige Vorurteile und Klischees.

Beispiele dafür finden sich reichlich: Das Zerwürfnis der Börsen, das Scheitern des Atombündnisses, endlose Machtkämpfe in der Luftfahrt, der vermeintliche Verrat in der Pharmaindustrie und schlecht vernarbte Wunden im Bereich Telekom und Banken. Dem entgegen stehen gute persönliche Kontakte zwischen einzelnen Top-Managern, unter anderem auf ihrem jährlichen Treffen in Evian. Gemeinsam klagen sie unisono über den zu großen Einfluss der Politik, vor allem in Frankreich. Im Zweifelsfall wollen sie aber trotzdem von ihr geschützt werden.

Exemplarisch für die Schwierigkeiten steht Siemens. Eigentlich wollte der Konzern in Frankreich von Beginn an als französisches Unternehmen wahrgenommen werden, als großer verlässlicher Arbeitgeber. Die Entscheidungsträger sahen in ihm aber stets einen Konkurrenten, Eindringling oder eine Bedrohung: für die eigene Atomindustrie (Areva) oder den Hersteller von

Turbinen sowie Hochgeschwindigkeitszügen und U-Bahnen (Alstom). [...] Das fruchtlose Mühen von Siemens über Jahre hinweg ist symptomatisch. Es zeigt, wie wichtig Psychologie für die industriellen Beziehungen zwischen beiden Ländern ist. [...]

In den Industriebeziehungen geht es immer auch um nationale Empfindsamkeiten, Wirtschaftsstraditionen, um Machtfragen und weniger um rein ökonomische Rationalität. Wer wen kauft, übernimmt oder dominiert, ist nicht nur Ausdruck eines banalen Marktgeschehens. Beide Länder überhöhen den Vorgang und machen ihn zu einem politischen Symbol: Wer ist wem überlegen? Wer ist stärker? Wer hat geschickter agiert? Dabei muss wirtschaftliche Stärke nicht zwangsläufig von Vorteil sein. Der vermeintlich Schwächere kann auch besser verhandeln. Das war auch in der Politik, in den zahllosen Nachverhandlungen zur Euro-Rettung zu beobachten. [...] Möglich war das, weil die Wahrung des Ausgleichs als das normative Prinzip in den Beziehungen gilt. Die leidvolle Geschichte beider Länder schwingt in diesem Bemühen mit. Franzosen reagieren allergisch, wenn sie den Eindruck haben, von Deutschland dominiert zu werden. Deutsche fürchten hingegen, über den Tisch gezogen zu werden. Ein grundverschiedener Ansatz von Politikern und Unternehmern erschwert das Zusammenleben. Die Regierenden streben in der Regel Fusionen unter Gleichen an, die Konzernlenker bevorzugen hingegen Übernahmen und klare Machtverhältnisse, zumindest wenn sie auf der Gewinnerseite sind. [...]

Ihren Reiz gewinnen die unterschiedlichen Phänotypen der Fusionen und Flops, weil sich daran die Unterschiede zwischen den beiden Ländern festmachen lassen. Sie haben mit der Sprache zu tun, der Historie, dem Zentralismus dort und dem Föderalismus hier, mit den unterschiedlichen Ausbildungssystemen und mit vielem anderen. Unternehmensberater verdienen viel Geld damit, die kulturellen Unterschiede zu vermitteln. In solchen Seminaren lernt man, warum in deutschen Bussen „Wagen hält“ aufleuchtet, wenn man den Stopp-Knopf drückt, in französischen Bussen aber „arrêt demandé“, was nicht mehr bedeutet als „Halt angefragt“. Im ersten Fall spiegle sich die direkte deutsche Kommunikation und Zuverlässigkeit wider. [...] In der französischen Variante stoppt der Bus auch, aber explizit steht das nirgends geschrieben. Es wurde nur der Wunsch geäußert.

Michael Kläsgen
Süddeutsche Zeitung, 8. November 2012

Répondre en **ALLEMAND** aux questions ci-dessous:
(Environ 200 mots par chaque réponse)

- 1) Was sind die prinzipiellen Schwierigkeiten der deutsch-französischen Beziehungen, die der Journalist beschreibt?
- 2) Ist Ihrer Meinung nach der deutsch-französische Motor heute immer noch von Bedeutung für die Entwicklung der Europäischen Union?