

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

ÉPREUVE DE LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

CHINOIS

NIVEAU A

SESSION 2016

Durée : 3 heures

Coefficient: 5

L'usage d'un dictionnaire unilingue est autorisé.

L'usage de la calculatrice est interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet se compose de 4 pages, numérotées de 1/4 à 4/4.

BTS COMMERCE INTERNATIONAL		Session 2016
CHINOIS NIVEAU A	Code: CILVEA CHI	Page : 1/4

法国希望平衡对华贸易

平衡对中国的贸易：这是法国对中国国家主席习近平今年来法国访问时的期待。

2013 年，法国与中国的贸易逆差有 259 亿欧元。但是，2000 年时，法国与中国的贸易逆差“只有”57 亿欧元，此后这个数字一直在增加。如今，中国是法国的第一大贸易逆差国。2013 年，和中国的贸易逆差占法国全部贸易逆差的 40%。

法国经济部认为，首先要提高法中贸易数额。法方指出：“法国错过了第一阶段，就是中国步入全球化和工业化的时候。中国发展的第二阶段是城市消费阶层的出现，在这个阶段里，我们可以做很多事。”

2013 年，法国一些有名的产业对中国出口增长了：农产品加工增长 3.3%、卫生和化妆品增长 13.4%、城市可持续发展相关领域增加 15%、有些数码行业增长 22%。

现在，在中国有 9000 家法国企业，而在法国的中国企业只有 250 家。法国经济部人士说：希望有更多的中国公司来法国投资。

改自【法国《世界报》2014 年 3 月 25 日文章】：法国希望平衡对华贸易

AIDE À LA COMPRÉHENSION

平衡	píng héng	balance, équilibre, équilibrer
主席	zhǔ xǐ	Président
期待	qī dài	les attentes
贸易逆差	mào yì nì chā	déficit commercial
阶段	jiē duàn	phase
步入	bù rù	进入, 走进了
全球化	quán qíú huà	mondialisation
消费阶层	xiāo fèi jiē céng	(la classe des) consommateurs
增长	zēng zhǎng	progresser, augmenter
卫生	wèi shēng	la santé
化妆品	huà zhuāng pǐn	les cosmétiques
城市可持续发展	chéng shì kě chí xù fā zhǎn	développement urbain durable
数码行业	shù mǎ háng yè	l'industrie numérique
投资	tóu zī	investir

TRAVAIL À FAIRE

I. COMPRÉHENSION (7 points)

Rédiger un compte-rendu en français restituant les éléments essentiels (150 mots +/- 10 %).

II. EXPRESSION ÉCRITE (6 points)

Répondre aux questions suivantes en chinois :

1. 为什么法国经济部认为可以在第二个阶段，做很多事来提高法中的的贸易额？
(60 caractères environ)
2. 你觉得法国公司应该做什么来吸引(xīyǐn / attirer)中国的城市消费者？
(60 caractères environ)

III. LETTRE COMMERCIALE (7 points)

Rédiger une lettre commerciale en chinois à partir des éléments suivants en respectant la forme du courrier chinois.

Vous travaillez pour une société de cosmétiques français. Vous venez de recevoir une commande habituelle de votre partenaire en Chine. Vous essayez de lui vendre une nouvelle gamme des produits en lui vantant la qualité de « made in France » et en lui proposant une réduction de 10 % pour la première commande de cette nouvelle gamme de produits. Vous devez donc lui adresser un courrier pour que l'interlocuteur ait envie d'essayer vos nouveaux produits.