

BTS COMMERCE INTERNATIONAL
à référentiel commun européen

ÉPREUVE DE LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES

CHINOIS
NIVEAU A

SESSION 2018

—————
Durée : 3 heures
Coefficient : 2
—————

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 2018
CHINOIS – Niveau A	Code : CILVEA CHI	Page 1/4

中法贸易不平衡

今年一月，法国总统马克龙去中国访问的时候，他对中国国家主席习近平的期待是：平衡对中国的贸易。

2017年，法国和中国的贸易逆差有300亿欧元。但是，在2000年的时候，法国和中国的贸易逆差“只有”57亿欧元，以后，这个数字一直在增加。现在，中国是法国最大的贸易逆差国。

法国经济部认为：“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。”

马克龙和习近平签署了50个双边合作的文件：核能、人才交流、环保、文化、教育、商业和数码行业。

法国经济部说：希望有更多的中国公司来法国投资。

改自【2018年1月10日联合早报】：中法贸易不平衡

AIDE À LA COMPRÉHENSION

平衡	píng héng	équilibrer
总统	zǒng tǒng	président
<u>马克龙</u>	Mǎ Kè lóng	Macron
<u>习近平</u>	Xí Jìn píng	Xi Jinping
主席	zhǔ xí	président
期待	qī dài	les attentes
贸易逆差	mào yì nì chā	déficit commercial
亿	yì	cent millions
增加	zēng jiā	progresser, augmenter
阶段	jiē duàn	phase
步入	bù rù	进入, 走进了
全球化	quán qiú huà	mondialisation
消费阶层	xiāo fèi jiē céng	(la classe des) consommateurs
签署	qiān shǔ	signer
核能	hé néng	énergie nucléaire
人才交流	rén cái jiāo liú	échanges de talents
环保	huán bǎo	protection de l'environnement
数码行业	shù mǎ háng yè	l'industrie numérique
投资	tóu zī	investir

TRAVAIL À FAIRE

I. COMPRÉHENSION (7 points)

Rédigez un compte-rendu **en français** restituant les éléments essentiels du texte (150 mots +/- 10 %).

II. EXPRESSION ÉCRITE (6 points)

Répondez aux questions suivantes **en chinois** :

1. 马克龙对中国有什么期待？为什么？
(60 caractères environ)
2. 你觉得法国公司应该怎么吸引(xīyǐn, attirer)中国的城市消费阶层？
(60 caractères environ)

III. LETTRE COMMERCIALE (7 points)

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

Vous travaillez pour une société de cosmétiques (化妆品公司) français.

Vous venez de recevoir une commande habituelle de votre partenaire en Chine. Vous essayez de lui vendre une nouvelle gamme de produits en lui vantant la qualité du « 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.