

BTS SUPPORT À L'ACTION MANAGÉRIALE

EXPRESSION ET CULTURE EN LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES

CHINOIS NIVEAU B

SESSION 2020

—————
Durée : 2 heures
Coefficient : 1
—————

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.

TEXTE

中国游客

现在,到国外旅游的中国人越来越多。中国游客在世界上处处可见。2013年,出国旅游的中国人有9819万人。今年出国旅游的中国人有1.14亿。

中国人出国旅游从1998年开始。那时,中国游客主要是去新加坡、马来西亚和泰国,因为这三个国家离中国比较近。16年过去了,现在,我们在世界上大大小小的国家都可以看到中国游客。

中国人出国旅游对世界的商业影响很大。中国游客常常在旅游的时候,买很多的外国商品。一是因为价格比中国的便宜,二是因为商品多。所以,在巴黎的Lafayette大商店中,每天都有中国游客买东西。现在中国游客是世界大商店的一个重要收入来源。中国游客是世界上在国外买东西最多的游客。2013年,中国人在国外旅游购物金额是1287亿美元。所以很多国家都想办法吸引中国游客。

人民日报海外版 2014年9月20日

BTS ASSISTANT MANAGER	Session 2020
CHINOIS – NIVEAU B	ALLVEB:CHI Page : 2/4

AIDE À LA COMPRÉHENSION

游客	yóukè	旅游的人
世界	shìjiè	monde
处处可见	chùchù kějiàn	partout on peut voir
亿	yì	cent millions
新加坡	Xīnjiāpō	Singapour
马来西亚	Mǎláixīyà	la Malaisie
泰国	Tàiguó	la Thaïlande
商业	shāngyè	commerce
影响	yǐngxiǎng	impact, influence
商品	shāngpǐn	produit
价格	jiàgé	prix
便宜	piányi	不贵
巴黎	Bālí	/
收入	shōurù	revenu
来源	láiyuán	source
购物	gòuwù	买东西
金额	jīn'é	montant
办法	bànfǎ	moyen, méthode
吸引	xīyǐn	attirer

TRAVAIL À FAIRE

1. COMPRÉHENSION (10 POINTS)

Rédigez **en français** un compte-rendu faisant ressortir les éléments essentiels du texte en 100 mots environ. Indiquez le nombre de mots utilisés.

2. LETTRE COMMERCIALE EN CHINOIS (100 caractères environ) (10 POINTS)

Monsieur DURAND (杜朗), directeur des achats du Groupe Carrefour (家乐福), écrit à Monsieur Zhang Cong (张丛), directeur des ventes d'une société de fabrication de jouets à Pékin (北京玩具厂).

Salutations (1 point).

Vous vous présentez, vous et votre société. (2 points)

Vous rappelez que vous avez découvert les produits de la société de M. Zhang lors d'une foire internationale de jouets à Canton (广州国际玩具交易会) en 2019. (2 points)

Vous êtes très intéressé par ses produits et souhaitez importer certains de ses jouets pour Noël 2020. (1 point)

Vous lui demandez de vous envoyer ses derniers catalogues détaillés avec photos et prix en précisant que vous envisagez une possible coopération à long terme. (2 points)

Formule de politesse. (1 point)

Rédigez l'enveloppe avec noms et adresses du destinataire et de l'expéditeur. (1 point)