

**BTS COMMERCE INTERNATIONAL
à référentiel commun européen**

ÉPREUVE DE LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES

**CHINOIS
NIVEAU A**

SESSION 2022

—————
**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 À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN	Session 2022
CHINOIS – NIVEAU A	Code : 22CILVEA : CHI Page : 1/4

中国人喜欢用手机上网购物

中国是全世界最大的电子商务市场。而阿里巴巴又是中国最大的电子商务公司，在世界上非常有名。现在越来越多的人喜欢上网购物。他们喜欢用手机上网购物，觉得又方便、又简单。不管什么时间，想买什么就买什么。不管你住在小城市，大城市或者农村，都可以在网上购物。不用出门，不用去商店，不用排队，等几个小时，东西就到家了。

社交网络在中国变得非常重要。中国主要的社交网络有：微信、QQ，微博和抖音(Tik Tok)，很多商家都用社交网络卖商品。抖音是年轻人很喜欢的社交网络，特别是 30 岁以下的人。抖音拥有近 5 亿用户，它是奢侈品公司常用的一种营销工具。抖音上能看到各种奢侈品广告。

中国是全世界最大的奢侈品市场，全世界奢侈品市场的 47%。中国人很喜欢买奢侈品，很喜欢送奢侈品，也很喜欢用奢侈品(比方：法国酒，法国香水，Louis Vuitton 手提包，等等)。

外国公司应该了解中国文化，需要明白中国人喜欢什么，这样它们才能适应中国市场，在中国取得成功。

法国公司可以从中国电子商务市场的大机会中受益。

2020 年 12 月 2 号

根据 <https://escp.eu/fr/news/la-chine-nouvel-eldorado-de-la-distribution-digitale>

AIDE À LA COMPRÉHENSION

购物	gòuwù	买东西
电子商务	diànzǐ shāngwù	e-commerce
阿里巴巴	ālǐbābā	中国公司 Alibaba
简单	jiǎndān	simple
不管	bù guǎn	peu importe
农村	nóngcūn	à la campagne
排队	páiduì	faire la queue
社交网络	shèjiāo wǎngluò	réseaux sociaux
变得	biàn dé	devenir, devenu
微信	Wēixìn	WeChat
微博	Wēibó	Weibo
奢侈品	shēchǐ pǐn	produits de luxe
营销工具	yíngxiāo gōngjù	outils marketing
广告	guǎnggào	publicité
香水	xiāngshuǐ	parfum
了解	liǎojiě	comprendre
适应	shìyìng	s'adapter, s'acclimater
取得	qǔdé	obtenir
成功	chénggōng	réussir, réussite
机会	jīhuì	opportunité, occasion
受益	shòuyì	bénéficier de, tirer un bénéfice

TRAVAIL À FAIRE

I. COMPRÉHENSION (7 points)

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

II. EXPRESSION ÉCRITE (13 points)

1. Répondez à la question suivante en chinois (5 points, 50 caractères environ)

你觉得社交网络有什么好处和坏处？

2. Rédigez un mail en chinois à partir des éléments suivants en respectant bien tous les éléments d'un mail commercial. (8 points, 80 caractères environ)

Vous êtes Camille Dupont, responsable-export, vous travaillez pour FRANCE FRAGRANCE SAS, une société de luxe française basée à Paris. M. MA Dawei (马大为), Directeur de WAIGUOFENG (外国风), une société chinoise basée à Canton, souhaite vous rencontrer à Paris le vendredi 1^{er} juillet de cette année dans vos locaux. Il connaît déjà vos parfums et vous demande de lui indiquer vos conditions commerciales.

Vous avez bien reçu le message de M. MA Dawei, et vous le remerciez pour l'intérêt qu'il porte à votre société. Vous l'assurez de la qualité de vos parfums et de la notoriété de votre marque qui existe depuis 100 ans.

Vous joignez la version numérique de votre catalogue produits à votre courriel. Vous précisez la durée de validité de vos tarifs (3 mois), les conditions de paiement (50% à la commande et 50% à la livraison). Vous confirmez votre rendez-vous du vendredi 1^{er} juillet à 10 h30 dans vos locaux à Paris. Vous précisez que vous restez à la disposition de M. MA Dawei pour tout renseignement complémentaire.