

G 4

**BTS COMMERCE INTERNATIONAL**

**VIETNAMIEN**

**Durée de l'épreuve : 3 heures**

**Coefficient : 1,5**

**L'utilisation d'un dictionnaire bilingue est autorisée**

BTS Commerce International		Session 2003
	Durée: 3heures	Coef: 1,5
EPREUVE : Vietnamien		Page: 4/3

## Đi Hội Chợ

Bà Lê Hải Liễu, Giám đốc Công ty cổ phần Gỗ Đức Thành, mỗi năm xuất ngoại không dưới mười lần để dự hội chợ và tìm hiểu thị trường. Dù vậy « đôi khi chuẩn bị không kỹ, tôi cũng bị nhảm », bà nói.

Đôi với những doanh nghiệp nhỏ và vừa như Đức Thành, tham dự một hội chợ quốc tế không phải là chuyện đơn giản. Họ phải cân nhắc và tính toán chi li xem liệu những kết quả gặt hái từ hội chợ có bù đắp được chi phí và công sức bỏ ra. Vì thế theo bà Liễu, công tác chuẩn bị cho việc tham dự hội chợ là rất quan trọng.

Công việc chuẩn bị không chỉ gói gọn trong việc sắp xếp hàng mang theo để trưng bày và những cuốn catalogue bắt mắt. « Phải tham dự hội chợ một cách chủ động », bà Liễu nói. Trước hết phải tìm hiểu « bề dày » hoạt động của hội chợ và đối tượng khách tham quan. Danh sách các doanh nghiệp được ban tổ chức mời tham quan hội chợ có thể tìm thấy ở các tổng lãnh sự, đại sứ quán, hoặc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam.

Trước khi tham dự hội chợ, Đức Thành thường gửi thư mời (chủ yếu là qua e-mail) đến các doanh nghiệp, kèm với tài liệu tự giới thiệu và mời họ đến tham quan gian hàng của mình. « Nếu thật sự có nhu cầu, nhất định khi đến hội chợ họ sẽ tìm đến. Làm như thế sẽ tránh được việc thụ động chờ khách vãng lai ghé ngang », bà Liễu khẳng định.

Bà Liễu cho biết thường có khoảng 40-50% số khách nhận được thư mời ghé lại tham quan gian hàng của Đức Thành. Chẳng hạn như ở hội chợ Frankfurt, khoảng 120 khách hàng trong số khách được Đức Thành mời đã ghé lại. Chỉ có khoảng mười mấy hợp đồng được ký trực tiếp tại hội chợ, nhưng rất nhiều hợp đồng được thỏa thuận sau đó.

Thậm chí có khi một thời gian dài sau, một hoặc hai năm, khách mới liên lạc và đặt hàng.

Thế nhưng, theo bà Liễu, quan trọng hơn hết là phải tìm hiểu tính chất của hội chợ : đó là hội chợ bán sỉ hay bán lẻ ? Những thông tin này có thể tìm được từ internet, nhưng nếu muốn chắc chắn thì phải gửi thư hỏi ban tổ chức. Ở Mỹ có hai loại hội chợ rạch ròi. Một loại dành cho các nhà sản xuất với khách hàng là những nhà buôn sỉ, còn loại kia dành cho những nhà bán sỉ với khách hàng là những nhà bán lẻ. Trong khi đó ở Âu châu, một hội chợ bán lẻ có thể có một khu riêng dành cho những nhà bán sỉ.

« Tham dự hội chợ ở nước ngoài rất tốn kém, vì thế tôi rất cẩn trọng trong việc chọn hội chợ. Nếu là hội chợ bán lẻ tôi sẽ từ chối vì không thể đi nước ngoài để bán hàng và thu về những đồng bạc lẻ. Chỉ có đến hội chợ bán sỉ mới có thể tìm những hợp đồng xuất khẩu lớn và gặp gỡ những khách hàng tiềm năng », bà Liễu nói.

Bà Liễu cho rằng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, tham dự một hội chợ ở nước ngoài là tốn kém nhưng rất cần thiết và nếu biết tính toán, vẫn có thể « thắng lớn ». Ở các hội chợ quốc tế khách tham quan rất đa dạng, vì thế doanh nghiệp sẽ gặp được nhiều đối tác đến từ nhiều nước khác nhau. Nhưng trên tất cả là ở hội chợ, các doanh nghiệp nhỏ và vừa sẽ có cơ hội giao dịch « ngang hàng » và « mặt đối mặt » với các đối tác nước ngoài. Họ gặp nhau vì hai bên đều cần nhau, cho nên có thể thảo luận trên cơ sở bình đẳng để đi đến kết quả mà cả hai bên đều mong đợi. « Điều này rất khó đạt được nếu doanh nghiệp chào hàng với các đối tác lớn qua e-mail », bà nói.

Như Hằng, extrait de « Thời Báo Kinh Tế Sài Gòn » 19 septembre 2002

BTS Commerce International		Session 2003
	Durée: 3heures	Coef: 1,5
EPREUVE : Vietnamien		Page: 3/3

**1/ Répondez en vietnamien aux questions suivantes, en utilisant vos réponses par des exemples tirés du texte : ( 3 x 2 pts)**

- a. Đi hội chợ có phải là chuyện đơn giản không ?
- b. Những công việc cần thiết khi tham gia một hội chợ quốc tế là gì ? Tại sao bà Liễu lại cho rằng điều quan trọng là hiểu tính chất của hội chợ ?
- c. Đề tham gia hội chợ là rất khó, và có thể sẽ bị lỗ, vậy theo anh chị, các doanh nghiệp sẽ được gì khi tham gia hội chợ quốc tế ?

**2/ Traduisez en français le passage allant de la ligne 17 ( Bà Liễu cho biết thường có khoảng 40-50%.....) à la ligne 27 (..... Dành cho những nhà bán sỉ.) (7 pts)**

**3/ Lettre commerciale : ( 7 pts)**

Lettre à élaborer et à rédiger **en vietnamien** selon l'usage commercial courant

Vous êtes le président d'une société se basant à la Défense. Lors de la Foire de Paris au mois de mai 2002, vous avez visité le stand de la société de Đức Thành (Vietnam). Cette société fabrique des produits en laque. Vous faites une commande. Votre lettre doit comprendre les éléments suivants :

- Présentation de votre société.
- Les détails précis de votre commande (demande d'un prototype avec logo : son prix et date de livraison du prototype. Prix de la commande à partir de 500 pièces, 1000 pièces. Date de livraison de la commande. Moyen de transport)
- Des propositions à mettre dans le contrat de la commande.
- Demande d'une réponse dans un délai précis.
- Formules d'usage

BTS Commerce International		Session 2003
	Durée: 3heures	Coef: 1,5
EPREUVE : Vietnamien		Page: 3/3