

# **BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR**

## **COMMERCE INTERNATIONAL**

**Communication en langues étrangères :**

**TURC**

**GROUPEMENT 4**

**Durée : 3 heures**

**Coefficient : 1,5**

*L'usage de la calculatrice est interdit.  
Les dictionnaires numériques sont interdits.  
L'usage d'un dictionnaire bilingue est autorisé.*

Ce sujet comporte 3 pages (y compris celle-ci).

## THY Birinci Ligde

Hürriyet – 20.03.1998

THY, Yönetim Kurulu Başkanı Cem Kozlu ve Genel Müdürü Yusuf Bolayırılı'nın dün İsviçre'de attığı tarihi bir imzayla, 21'inci yüzyıla Avrupa birinci liginde uçarak girecek. THY, Swissair, Avusturya Havayolları, Sabena, Portekiz TAP Air, Fransız AOM havayolları yöneticilerinin dün "Hepimiz birimiz, birimiz hepimiz için" diyerek, öngörüşmeleri uzun süredir devam eden tarihi birleşme anlaşmasına imza attılar.

« Tek grup, tek ekip, tek ruh » sloganı ve « Qualiflyer Group » adı altında güçlerini birleştiren 6 havayolu şirketi, dünden itibaren 125 ülkede 294 uçuş noktasında geniş bir dizi işbirliği başlattılar.

Çetin rekabetin yaşandığı sektörde yalnızlıktan kurtulduğunu belirten Cem Kozlu, "Bu anlaşmayla THY'nın geleceği değişti. Swissair gibi dünyanın en kaliteli hizmet veren havayollarından biri bizi eşit ortağı olarak seçti. Bu da THY'nın hizmet kalitesinde kaydettiği gelişmeyi somut olarak teyid ediyor" dedi.

Swissair Group başkanı Philippe Bruggisser de törende THY'nın hizmet kalitesinin Swissair'in bile önüne geçtiğini belirterek, Cem Kozlu'ya iltifatta bulundu. Bruggisser, THY'nın Orta Asya uçuşlarını da Swissair için önemli bir avantaj olarak niteledi.

Zürih Oerlikon Otel'de 200'ü aşkın gazeteci önünde imzalanan esnek yapıdaki birleşme anlaşması, zaman içinde piyasa gerçeklerine göre daha geniş boyutlara taşınabilecek. Örneğin kargo hizmetlerini de kapsayarak THY'nın bu kalemdeki gelirlerinin de önemli ölçüde artması sağlanacak.

Altı havayolu şirketi arasında geniş çaplı işbirliğini öngören anlaşma çerçevesinde her bir ortağın kendi ulusal kimliğini korumasına da özen gösterilecek.

Anlaşma devam eden görüşmelerin sonuçlandırılması halinde, ABD'li Delta'yı da kapsayarak, Kuzey Amerika pazarına uzanacak.

THY'nın geleceğini değiştiren tarihi birleşme anlaşmasının THY'na ve yolcularına yansımaları şöyle olacak:

THY'nın 97 olan uçuş noktası sayısı, bir günde 125 ülkede, 294'e çıktı.

Bu uçuş noktalarında ortak rezervasyon, ortak satış, aynı ücret uygulaması yürürlüğe girdi.

Böylece yolculara daha sık sefer kolaylığı ile zaman tasarrufu sağlandı.

Ortakların aynı ücret uygulamasıyla THY'nın uçmadığı, ancak ortakların uçaklarındaki koltukları sattığı Güney Amerika, Afrika, Avrupa ve Asya'daki bazı uçuş noktalarında da önemli düşüşler sağlandı. Lizbon 599'dan 435 dolara, Marsilya 968'den 549 dolara, Buenos Aires 2.256'dan 1.300'e, Rio 2.535'den 1.300'e, Nairobi 2.024'ten bin dolara, Şanghay 1.642 dolardan 1.050 dolara düşecek.

Yolculara bir noktaya gitmek için birden fazla havayolu kullansalar bile ilk noktada bir kerede check-in kolaylığı sağlandı.

Yolculara birlik içinde yer alan şirketlerin havalimanlarındaki yolcu bekleme salonlarını kullanma olanağı getirildi.

THY'nın akaryakıt ve yer hizmetleri gibi gider kalemleri grup içinde toptan alım çerçevesinde işlem göreceği için, bu kalemlerde bu yıl yüzde 7-8, önümüzdeki yıl yüzde 10 oranında ucuzluk sağlanacak.

İşbirliği ikram hizmetleri, enformasyon teknolojisi, uçak bakım tamir ve duty free satışlarına da uzanacak.

### I. COMPTE RENDU EN FRANÇAIS (20 points)

Après avoir lu le texte, faites un compte-rendu de l'article en français en mettant en évidence les idées principales (environ une vingtaine de lignes).

### II. RÉDACTION EN TURC (20 points)

- 1- Sızce, insanların bir yerden diğerine gitmelerinde, hava taşımacılığı mı yoksa kara taşımacılığı mı daha güvenlidir? Açıklamalarınızı gerekçelere dayandırınız. (12-15 satır)
- 2- Günümüzde şirketler, hangi nedenlerle işbirliğine ya da bütünleşmeye giderler? Bu durumlarda şirketlerin çıkarları ile tüketicilerin çıkarları arasında nasıl bir bağlantı olabilir? (12-15 satır)

### III. ÉLABORATION D'UNE LETTRE COMMERCIALE EN TURC (20 points)

Rédigez en langue turque, selon l'usage commercial, le texte ci-dessous.

Expéditeur : SARL OISEAU VOLANT - 108 Champs Elysées – 75008 Paris

Destinataire : THY – Service Commercial – Yeşilköy – İSTANBUL / TURQUIE

Objet : Confirmation d'accord

Date : 12.03.2007

Texte :

À l'attention de M. Ahmet ÖZTÜRK, Direction des Locations

Monsieur le Directeur,

Nous confirmons, par le présent courrier, notre demande de location d'un avion A320 de votre compagnie, qui assurera, chaque semaine, les jeudis, pendant les mois de juillet et août 2007, un vol entre l'aéroport d'Antalya et de Metz-Nancy, ainsi que le retour le même jour à Antalya.

Comme convenu, le service à bord sera assuré par votre équipage selon les usages de votre compagnie. Lors des annonces par le capitaine pilote, il faut indiquer que l'avion est mis à la disposition de notre société.

Monsieur Altan ARAL, notre représentant à Antalya, sera votre interlocuteur en Turquie.

Il vous revient de prendre les dispositions nécessaires pour assurer ce vol auprès des autorités de l'aéroport de Metz-Nancy.

Le virement relatif à la caution, d'un montant de 50.000 €, a déjà été effectué sur le compte bancaire indiqué et un virement de 20.000 € sera effectué chaque mercredi précédant le vol.

Formule d'usage en langue turque...

Le Gérant : Paul PINAR