



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

Campagne 2012

BTS ASSISTANT MANAGER

SESSION 2012

ÉPREUVE DE LANGUE VIVANTE

CHINOIS

NIVEAU B

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.

BTS ASSISTANT MANAGER		Session 2012
CHINOIS –	ALLVEB CHI	Page : 1/4

TEXTE

西方人和中国的白酒

中国的白酒在世界上是卖得最多的。但其酒精含量高达 60%，有特别的气味，很多西方人都受不了。中国白酒有不可跨越的文化界限，在国外销售一定不会成功吗？

外国人很少有人了解中国的白酒文化。白酒是同菜一起吃的，是大喊“干杯”来敬酒的。白酒会出现在正式的宴会上。中国的工作招聘有时还会要求求职者必须能喝白酒，因为用白酒招待客户是生意的一个关键。

西方人很难接受白酒的原因是不习惯它的香味。西方人好像不喜欢白酒的特别气味，这和中国人不喜欢法国的奶酪一样。所以，白酒的国际市场非常有限。外国消费者只有因为好奇才会喝一点。从长远看，白酒进入国外市场非常难。但是，如果白酒的喝法能适应西方的文化，可以想象会有更多的外国人喝。

根据 2011 年 10 月 25 日中国经济网改写

BTS ASSISTANT MANAGER		Session 2012
CHINOIS --	ALLVEB CHI	Page : 2/4

AIDE À LA COMPRÉHENSION

酒精含量	jiǔjīng hánliàng,	le taux d'alcool
跨越	kuàyuè	infranchissable
界限	jièxiàn	limite, frontière
销售	xiāoshòu	卖
敬酒	jìngjiǔ,	porter un toast
正式	zhèngshì	officiel
宴会	yànhuì ,	banquet
招聘	zhāopìn,	embauche
求职者	qiúzhí zhě,	demandeur d'emploi
招待	zhāodài	请吃饭
关键	guānjiàn,	point crucial
有限	yǒuxiàn,	être limité
奶酪	nǎilào ,	fromage
消费者	xiāofei zhě	consommateur
适应	shìyìng	s'adapter à

TRAVAIL À FAIRE

1) Compréhension (10 points)

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

Indiquez le nombre de mots utilisés.

2) Lettre commerciale en chinois (10 points)

M. Martin est le directeur commercial de la Société Paris Matériaux, société française spécialisée dans la vente de matériaux de construction (jiāncáixiāoshòu 建材销售). Il écrit un courrier à M. Zhang Dali (张大力), directeur commercial de la Société Shunfeng, société chinoise de fabrication de parquets au Yunnan (中国云南顺丰地板公司).

Salutations. (1 point)

M. Martin se présente et présente sa société. (1 point)

Il rappelle aussi le contact qu'ils ont eu à l'occasion de la Foire de Paris (巴黎交易会) en mai dernier. Il montre son intérêt pour les différents parquets en bois massif (shímù dìbǎn, 实木地板) produits par la société chinoise. (2 points)

Il demande à Mr. ZHANG de lui envoyer, dans les meilleurs délais, des documents sur ses produits et des échantillons. (2 points)

Il a l'intention d'établir une coopération à long terme avec cette société chinoise si elle peut proposer des prix intéressants pour des produits de qualité. (2 points)

Formule de politesse. (1 point)

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

Société Paris Matériaux, 56 rue de l'armée, 75019 Paris France.

Société Shunfeng, 12 rue Tongji (同济), district Jiashun (加顺), province du Yunnan 570008.

BTS ASSISTANT MANAGER		Session 2012
CHINOIS –	ALLVEB CHI	Page : 4/4