# BTS COMMERCE INTERNATIONAL

### SESSION 2014

**ÉPREUVE DE LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES**

**RUSSE**

***NIVEAU A***

**\_\_\_\_\_\_**

###### 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.

**TEXTE**

**Какие основные проблемы стоят перед французскими бизнесменами в России**

*На вопросы газеты Ведомости отвечает Павел Шинский, гендиректор Франко-российской ТПП (Торгово-промышленной Палаты)*

**— В каких регионах французам проще всего работать, а в каких, наоборот, тяжелее?**

— Как бы ни привлекал к себе Дальний Восток, это все-таки очень далеко. Урал — это некая психологическая и логистическая граница. Наиболее привлекательные регионы — «большая Москва», Калуга, Волгоград, в котором несколько недель назад открылся Auchan… То есть европейская часть России с понятными для французского бизнеса ориентирами. Екатеринбург, Уфа, Казань — это всё регионы, которые также постоянно тратят время и деньги на то, чтобы привлечь перспективного инвестора.

Тем более что французский бизнес в отличие от немецкого или итальянского больше склонен действовать именно по этой модели: сначала заходят большие ледоколы, которые создают вокруг себя периметр, и уже потом подтягивают за собой поставщиков и подрядчиков. Мелкий бизнес достаточно редко заходит в Россию самостоятельно, потому что входной билет для него дорог.

**— Какие характерные черты французов мешают им в ведении бизнеса в России? Что им тут приходится в себе ломать или трансформировать?**

—Французы остаются французами. И в своей стране они зачастую не готовы терять время — ни на постоянные авиаперелеты, ни на прохождение бюрократических процедур. Очень хочется вести бизнес по телефону, отправляя факсы или обмениваясь письмами по электронной почте. А то количество времени, которое приходится здесь терять — пока найдешь правильного собеседника, пока поймешь, что этот собеседник имел в виду, — к этому не все готовы.

Культурная составляющая очень важна и работает на развитие французского бизнеса в России. У французов, мне кажется, один из максимальных коэффициентов совместимости с русскими людьми хотя бы потому, что французская культура заложена в базу русской. Но при этом у французов много стереотипов о русских. И у россиян существуют свои шаблоны, свои мифические представления о французах. Хотя сегодняшняя Франция очень далека от Франции Шарля Азнавура, Диора, Шанель, Монмартра и т. д.

**TEXTE (suite)**

**- А как на экономические связи влияет политика?**

Всегда существует некая неопределенность по поводу России: с кем она в большей степени — с Китаем или Европой. Конечно, вместе с тем тяжелым кризисом, который сейчас переживает еврозона, есть очень большая озабоченность по поводу геополитического выбора со стороны российского руководства. Мы недавно принимали двух бывших премьер-министров Франции — Доминика де Вильпена и Франсуа Фийона. Они оба, как и президент Олланд, абсолютно убеждены, что Россия не имеет более приоритетного партнера, чем Европа

И если политическая интеграция сложна — вопрос отмены шенгенской визы для россиян является наиболее острым в этом смысле, — то экономическая интеграция продолжается. И как бы непривычно это ни звучало, мне кажется, что в данной ситуации политическая интеграция может произойти через экономическую, а не наоборот. Интересно, что новый формат французской дипломатии — экономическую дипломатию — придумал президент-социалист: на ежегодной встрече с послами прошлым летом Олланд заявил, что на первый план выходит именно экономика.

Ольга Проскурнина,Vedomosti.ru, 18.04.2013

<http://www.vedomosti.ru/library/news/11283331/lodka_snova_poplyla_pavel_shinskij_generalnyj_direktor#ixzz2p8uTdL2F>

**TRAVAIL À FAIRE**

**I – COMPRÉHENSION**

Faire en français le compte rendu du texte.

**II – EXPRESSION**

Répondre en russe à la question suivante (en 300 mots maximum).

Какие примеры французских инвестиций в России Вы знаете и что показывает их опыт ?

**III – LETTRE COMMERCIALE**

Au nom de l’entreprise Чистая Линия, qui produit des cosmétiques naturels à base de plantes pour le visage et pour le corps, vous adressez une demande d’information au comité d’organisation de l’exposition internationale de parfumerie InterCHARM, qui aura lieu à Moscou en novembre 2015. Vous demandez combien coûte le mètre carré de stand, les dates exactes, combien de partenaires vous pouvez inviter gratuitement pour l’ouverture.