# BTS COMMERCE INTERNATIONAL

### SESSION 2014

**ÉPREUVE DE LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES**

**RUSSE**

***NIVEAU B***

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

###### 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 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.

**TEXTE**

**Продается Carrefour**

**Почему крупнейшая в Европе продуктовая сеть уходит из России**

Carrefour, крупнейший европейский продуктовый ритейлер, объявила, что продаст российский бизнес и уйдёт с рынка. Продержалась здесь французская компания чуть более двух лет. ООО «Карфур Рус» было зарегистрировано в 2007 году, а в нынешнем году открылись два первых гипермаркета. Один в Москве, другой в Краснодаре.

Каждый обошелся французам примерно в 8 млн. Евро. И вдруг решение закрыть свои магазины в России.

В чем причина неудачи? Ведь соотечественница Carrefour, сеть Auchan, развивается в России вполне успешно. На этот вопрос в интервью Forbes ответил вице-президент и партнёр консалтинговой компании А. Т. Кеагпу Юрий Добрынин **Виновата ли в уходе французов наша государственная политика и бизнес-среда?** Причем здесь политика? Что, для Auchan тут другая госполитика? Просто Carrefour опоздала на рынок. И в этом признается. Дело в том, что в компанию пришла новая команда менеджеров, им была поставлена задача пересмотреть инвестиционные приоритеты. Они сфокусировали внимание на развитии бизнеса во Франции, где сосредоточены основные ресурсы компании, и на более успешных рынках Латинской Америки. Россия тоже оказалась под вопросом. Для освоения такого огромного рынка мало одних финансовых инвестиций. Тут должны были появиться команды для переноса опыта компании, ее процедур и технологий. На это нужно время.

***В чем разница между стратегией Carrefour и Auchan, которой удалось закрепиться и развиваться на российском рынке?***

Давайте вспомним, что первые сообщения о намерении Carrefour выйти на российский рынок появились в 1998 году. У этих двух компаний разные процедуры принятия решений. Auchan сделала ставку на агрессивное вхождение, правильно выбрала время, регионы и форматы. Заслуга их местных менеджеров в том, что они создали хорошую логистическую структуру. Инвестиции компании совпали с благоприятным периодом развития рынка.

Carrefour была осторожна в принятии решений. Она задержалась на старте, потом колебалась, что выбрать — органический рост или приобретения, — а время уходило. Сегодня, учитывая ситуацию в самой компании, их решение выглядит разумным. Хотя рынок остается привлекательным для многих игроков — и таких масштабных, как Carrefour, и, например, для скандинавских ритейлеров.

Александр Левинский **Исходный URL (загружено *01/12/2011 - 15:27)***

<http://www.forbes.ru/ekonomika/kompanii/17881-prodaetsya-carrefour>

**TRAVAIL À FAIRE**

**I - COMPRÉHENSION (7 points)**

Faire en français le compte-rendu du texte.

**II - EXPRESSION (7points)**

Répondre en russe à une des deux questions suivantes, au choix.

1. **С** **вашей точки зрения, какие факторы привлекают сегодня иностранных инвесторов в Россию, а какие отпугивают их ?**
2. **Какие примеры французских инвестиций в России Вы знаете и что показывает их опыт ?**

**III - LETTRE COMMERCIALE (6 points)**

Au nom du magasin de vêtements MICHEL (МИШЕЛЬ) à Kalouga, vous adressez un appel d’offre à ASOS – Russie, spécialisé dans la vente de vêtements par Internet, pour la livraison de jeans à effet usé (джинсы с эффектом потертости) de la marque American Apparel, qui figurent au catalogue en ligne au prix de 4 053 roubles l’unité sous la référence BX-423.

Vous demandez si ASOS vous accordera une réduction pour une commande de dix pantalons de chaque taille (S, M, L). Vous demandez de préciser quels sont les délais et les frais de livraison.