

УНИВЕРСИТЕТ «КАЙНАР»

Мухаметкалиева Г.О.. Семёнова И.В.



**ФРАНЦУЗСКИЙ ЯЗЫК
для экономических специальностей**

Учебное пособие, часть 1

АЛМАТЫ 2011

ББК 81.2-923

Г 15

Рассмотрено на Ученом Совете университета «Кайнар» и
рекомендовано к применению в учебном процессе

**РЕЦЕНЗЕНТЫ: Торпакова Е.А. к.ф.н., доцент
Жумабекова У.Ж. к.п.н., доцент**

**Мухаметкалиева Г.О.
Семёнова И.В.**

Учебное пособие по работе с текстами по экономике на
французском языке для бакалавров старших курсов и
магистрантов. –Алматы.Алла прима, 2011.97с.

ISBN 9965-9226-0-8

Настоящее учебное пособие по работе с текстами по экономике
на французском языке, составлено для студентов бакалавров
старших курсов и магистрантов изучающих экономику.

Учебное пособие может также быть использовано в различных
высших учебных заведениях, где преподается французский язык
при подготовке специалистов, связанных с экономической
деятельностью.

Данное учебное пособие может быть рекомендовано для
самостоятельной работы над французским языком для
приобретения навыков понимания и перевода французских
экономических текстов.

ББК 81.2-923

© Мухаметкалиева Г.О.
Семенова И.В., 2011.

ISBN 9965-9226-0-8

От автора

Данная работа является первым апробированным изданием для работы с экономическими текстами по предложенным темам, а также поурочного и итогового контроля для студентов старших курсов включая магистрантов экономических специальностей, изучающих французский язык. Учебное пособие, в частности разделы тематических и грамматических тестов, могут быть использованы преподавателями как закрепляющий или контролирующий материал по указанным темам.

Цели и задачи

Методические указания направлены на достижение комплексной цели при обучении французскому языку как языку специальности. В данном пособии методических указаний решаются следующие задачи:

- формирование умений и навыков работы с текстами экономического содержания, а именно навыков аналитического, изучающего и просмотрового чтения;
- развитие навыков перевода устного (подготовленного и неподготовленного) и письменного с французского языка на русский.
- развитие и активизация лексико-грамматических навыков при переводе терминологии экономических текстов.

Содержание

Данные методические указания включают пять экономических тем, тестовые задания по закреплению как лексического, так и грамматического материала, по пройденным темам. Аутентичные тексты по экономике предполагают развитие навыков быстро извлекать необходимую информацию, а также излагать ее в

структурированной форме. Для возникновения возможных лексико-грамматических трудностей, в первом разделе пособия даются методические указания по некоторым трудностям перевода. В данном пособии приводится французская методика по работе с текстами. После каждой темы для удобства студенту предлагается тематический словарь. Как к текстам, так и к тестовым заданиям, которые включают в себя несколько вариантов, даны ответы в конце пособия. Это дает возможность самостоятельной работы для студента. Приложение включает в себя часто встречающиеся в экономических текстах аббревиатуры, таблицы с математическими условными обозначениями, а также правила произношения некоторых чисел на французском языке.

Авторами приводится список используемой литературы, учебного и методического характера.

Содержание

от авторов.....	3
Виды чтения (лексические пекты).....	5
Основные особенности грамматического перевода.....	9
Работа над пониманием текста по французской методике.....	11
Рекомендуемая литература.....	12

Раздел 1

Работа с текстами по теме «Глобализация экономики».....	13
Работа с текстами по теме «Маркетинг».....	19
Работа с текстами по теме «Административный менеджмент».....	26
Работа с текстами по теме «Предприятие».....	32
Работа с текстами по теме «Финансовый менеджмент».....	38

Раздел 2

Лексические тесты по теме «Маркетинг».....	45
Лексические тесты по теме «Административный менеджмент».....	49
Лексические тесты по теме «Финансовый менеджмент».....	54
Лексические тесты по теме «Глобализация экономики».....	58
Лексические тесты по теме «Предприятие».....	63

Раздел 3

Грамматический справочник.....	67
Грамматические тесты по экономике (уровень В1).....	77

Приложения

Таблицы.....	87
Ключи к текстам и тестам.....	92

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО РАБОТЕ С ТЕКСТАМИ И ТЕСТАМИ ПО ЭКОНОМИКЕ НА ФРАНЦУЗСКОМ ЯЗЫКЕ

Настоящие методические указания имеют целью помочь вам в самостоятельной работе над развитием практических навыков чтения, понимания и перевода аутентичной литературы по специальности на французском языке.

Для того чтобы добиться успеха в изучении французского языка, необходимо заниматься языком систематически.

В данном учебном пособии предлагается работа с текстами по следующим темам: «Маркетинг», «Глобализация экономики», «Менеджмент», «Банки», «Предприятие». Тексты предусматривают работу по двум видам чтения: изучающее и просмотровое. Тесты, которые находятся во втором разделе, закрепляют экономическую терминологию и знания, полученные в работе с текстами. Грамматические тесты третьего раздела закрепляют грамматический материал, а также материал по экономике в целом. Ключи к тестам дают возможность студенту самостоятельно проработать весь тестовый материал.

ВИДЫ ЧТЕНИЯ

Поскольку основной целевой установкой обучения является получение информации из иноязычного источника, особое внимание следует уделить чтению текстов.

Понимание иностранного текста достигается при осуществлении двух видов чтения:

- 1) чтения с общим охватом содержания (просмотровое);
- 2) изучающего чтения.

Понимание всех деталей текста не является обязательным. Читая текст, предназначенный для понимания общего содержания, необходимо, не обращаясь к словарю, понять основной смысл прочитанного.

Чтение с охватом общего содержания складывается из следующих умений:

- а) догадываться о значении незнакомых слов по контексту и на основе словообразовательных признаков;
- б) «видеть» интернациональные слова и устанавливать их значение;

в) находить знакомые грамматические формы и конструкции и устанавливать их эквиваленты в русском языке;

г) использовать в тексте иллюстративный материал (схемы, формулы и т. п.), д) применять знания по специальным и общетехническим предметам в качестве основы смысловой и языковой догадки.

Точное и полное понимание текста осуществляется путем изучающего чтения.

Изучающее чтение предполагает умение самостоятельно проводить лексико-грамматический анализ, используя знания общеэкономических и специальных предметов. Итогом изучающего чтения является точный перевод текста на родной язык.

Проводя этот вид работы, следует развивать навыки адекватного перевода текста (устного или письменного) с использованием отраслевых словарей, терминологических словарей, словарей сокращений.

Чтобы понимать читаемую литературу, необходимо овладеть определенным запасом слов и выражений. Для этого рекомендуется регулярно читать на французском языке учебные тексты, газеты и оригинальную литературу по специальности.

При работе с аутентичными экономическими текстами следует учитывать следующие лексические и грамматические особенности:

1. **Многозначность** слов при переводе с французского языка на русский.

Например:

1. **la production** – производство, выпуск, выработка, продукция, добыча

2. **l'emploi** – рабочее место, занятость, использование

1.

la chute de la **production** nationale – падение национального производства

la **production** de pétrole – добыча нефти

la **production** annuelle d'automobiles – годовой выпуск автомобилей

2.

l'emploi du béton pour la construction – использование бетона для строительства

la création **d'emplois** – создание рабочих мест

la recherche d'un **emploi** – поиск работы

Например: слово **le prix** может переводиться

1. **цена, стоимость;**

2. **награда, премия.**

Подобрать нужное значение слова можно только исходя из контекста. Например:

Les prix du marché se forment un peu différemment — *Цены* рынка образуются несколько иначе.

En 1938, Irène et Frédéric Joliot-Curie reçoivent **le prix** Nobel. — В 1938 году Ирен и Фредерик Жолио-Кюри получают Нобелевскую *премию*.

2.Интернационализмы. Во французском языке большое место занимают слова, заимствованные из других языков, в основном из латинского и греческого. Эти слова получили широкое распространение и стали интернациональными.

Однако нужно помнить, что многие интернационализмы разошлись в своем значении в русском и французском языках, поэтому их часто называют «ложными друзьями» переводчика: омонимы и паронимы.

Омонимами называются слова, которые произносятся, а иногда и пишутся одинаково, но имеют различные значения, например:

matériel (*m.*) (*nom*) *оборудование*

matériel, (-le) (*adj.*) *материальный, вещественный*

Паронимами называются слова, схожие по написанию и произношению, но различающиеся по смыслу:

prévision (*f.*) *-прогнозирование, оценка*

provision (*f.*) *-запас, резерв, (денежное) покрытие*

Латинские выражения довольно часто используются во французских текстах экономического, а также юридического содержания. При переводе данных выражений возможно:

a) сохранять их латинское написание или использовать транскрипцию, оставив при этом выражение без перевода, например: *de facto* - *де факто* [*фактически*]

б) употреблять их русские эквиваленты, например:

a posteriori - *на основании опыта*

ad valorem – по стоимости

de jure - юридически

a fortiori – тем более

a priori –заранее, умозрительно

3.Словообразование. Эффективным средством расширения запаса слов во французском языке служит знание способов словообразования. Умея расчленить производное слово на корень, суффикс и префикс, легче определить значение неизвестного слова. Кроме того,

зная значение наиболее употребительных суффиксов и префиксов, вы сможете без труда понять значение семьи слов, образованных от одного корневого слова, которое вам известно.

Часто встречаются префиксы, которые имеют международный характер, например:
anti— анти-, противо-: anticyclone *m* — антициклон; antiaérien — противовоздушный
co- — со-: coéxister — сосуществовать *it* — де-: démilitarisation /— демилитаризация

4. **Конверсия.** Образование новых слов из существующих без изменения написания слов называется конверсией.

Наиболее распространенным является переход одной части речи

Помните, что одинаковые по форме слова могут относиться к различным частям речи и, выполняя различные синтаксические функции, иметь различный смысл. Поэтому смысловое значение знаменательного слова зависит от его места в предложении и от слов, уточняющих грамматическую категорию этого слова.

Например: la ferme — ферма, наличие артикля указывает на то, что это имя существительное;

le caractère ferme — стойкий характер, здесь ferme является именем прилагательным, так как служит определением к существительному;

il travaille ferme — он работает упорно, ferme — наречие, так как откосится к глаголу;

il ferme la porte — он закрывает дверь, ferme — глагол, так как имеет перед собой личное несамостоятельное местоимение.

5. Характерной особенностью языка научно-экономической литературы является наличие большого количества терминов. **Т е р м и н** — это слово или устойчивое словосочетание, которое имеет одно строго определенное значение для конкретной области науки и техники.

Однако в технической литературе имеются случаи, когда термин имеет несколько значений.

Трудность перевода заключается в выборе правильного значения многозначного иностранного термина. Чтобы избежать ошибок, нужно знать общее содержание отрывка или абзаца и, опираясь на контекст, определить, к какой области знаний относится понятие, выраженное неизвестным термином.

Например: термин **réduction (f)** можно перевести либо как 'понижение', или 'превращение, приведение' (мат.), либо как 'восстановление' (хим.), либо как 'редукция' (биол.). Правильное значение можно определить только по контексту, поэтому прежде чем приступить к пе-

реводу на русский язык, нужно сначала установить, о чем идет речь в абзаце или в данном отрывке текста.

6. Англо-американские заимствования в экономической терминологии

Для экономических текстов довольно характерно использование англо-американских заимствований, особенно в таких областях, как маркетинг, банковское дело, биржевые операции.

Не редки случаи, когда от англоязычных заимствований образуются новые французские слова, например:

handicap **handicapper** *препятствовать, сдерживать*

sponsor **sponsoriser** *финансировать, быть спонсором*

У большинства англицизмов существуют французские эквиваленты. Например, "marketing" - "la *mécatique*" и "le *marchéage*".

Легко заметить, что ряд французских терминов созданы искусственно, как результат перевода соответствующего английского термина (или его составных частей) на французский язык. Так, термин "*marchéage*" получен путем перевода на французский язык термина "marketing": *market* = *marché*, *-ing* = *-age* (суффикс, означающий действие). В ряде случаев оба термина используются в деловой сфере и специальной литературе, зачастую французский термин используется гораздо реже и "постепенно за ним закрепляется более узкое специальное значение. Так, термин "*marchéage*" стал означать "методы реализации товаров" и употребляется сейчас как синоним термина "*marketing-mix*", но значительно реже своего английского эквивалента.

При переводе англоязычных терминов на русский язык следует использовать либо их русские эквиваленты, если они существуют, либо англоязычные заимствования, если они уже закрепились в русском языке, либо давать разъяснительный перевод, если данные термины еще не существуют в русском языке.

ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ГРАММАТИЧЕСКОГО ПЕРЕВОДА

1. Во французском языке времена глагола делятся на простые и сложные.

Простые времена образуются без вспомогательного глагола и имеют одну глагольную форму:

Je lis ce livre — Я читаю эту книгу.

Сложные времена образуются с помощью вспомогательного глагола и состоят из двух глагольных форм:

J'ai lu ce livre. — Я прочитал эту книгу.

Все времена во французском языке образуются от 3-х основных форм: *inflnilif, présent de l'indicatif, participe passé*. Очень часто в текстах экономического соержания ипользуется пассивная форма.

2. Структурные преобразования при переводе: изменение субъектно-объектных отношений

При переводе с французского языка на русский очень часто прибегают к разного рода грамматическим трансформациям, вызванным различиями в структуре двух языков. Так, для французского языка, по сравнению с русским, более характерно употребление активной формы глагола с подлежащим, выраженным неодушевленным существительным. Для того, чтобы не нарушать нормы русского языка, при переводе желательно изменить структуру подобных предложений.

Например, чтобы правильно перевести фразу, “*Le secteur secondaire n`occupe que moins de 30% des actifs*” -, необходимо осуществить следующие структурные преобразования: заменить активную форму французского глагола на пассивную, а французское подлежащее на обстоятельство места.

	Le secteur secondaire	n`occupe que	moins de 30% des actifs.
было	подлежащее	активная форма глагола	прямое дополнение
	В промышленности	занято	менее 30% экономически активного населения
стало	обстоятельство	пассивная форма глагола	подлежащее

Такие трансформации следует осуществлять, если во фразах употребляются глаголы типа: **assurer, fournir, produire, absorber, représenter, constituer, totaliser.**

3. Лексические трансформации при переводе

В своей работе над словом или словосочетанием не следует ограничиваться нахождением эквивалентного соответствия. Необходимо также владеть методом лексических трансформаций. При лексических трансформациях происходит замена отдельных конкретных слов или словосочетаний исходного языка словами или словосочетаниями

языка перевода, которые не являются их словарными соответствиями. Переводческая практика выработала ряд приемов, в частности, таких, как:

- прием конкретизации;
- прием обобщения;
- прием антонимического перевода.

Примером использования **приема конкретизации**, который представляет собой замену слова исходного языка с более широким значением словом другого языка с более узким значением, может служить перевод заголовка основного текста урока "*Comptabilité nationale. Définitions et concepts*". Данный заголовок может быть переведен следующим образом: "Терминология и принципы национального счетоводства".

Прием обобщения заключается в том, что производится замена слова исходного языка с более узким значением на слово языка перевода, имеющего более широкое значение.

Например: *Tous, hommes, femmes, enfants, ont souffert de cette myopie économique* .- Жертвой этой недальновидной экономической политики стало все население.

Сущность **приема антонимического** перевода состоит в том, что переводчик использует слова (или формы), противоположные по значению словам (или формам) исходного языка.

Например: *C'est en fonction même de l'objectif que se pose la comptabilité nationale, elle présente au stade actuel de son développement certaines insuffisances qui limitent la portée de sa contribution à l'analyse des faits économiques.* - Уже в силу поставленной цели система национальных счетов в ее нынешнем состоянии не лишена недостатков, которые ограничивают ее значение при анализе экономических явлений.

При лексических трансформациях иногда следует добавить слова, чтобы не нарушать нормы языка перевода. Так например, в предложении "*La comptabilité nationale retrace, dans un cadre cotnptable, toutes les opérations qu'effectuent les agents économiques résidents*" выделенное словосочетание может быть переведено следующим образом: **в соответствии с требованиями статистического учета**, то есть следует добавить слово "*требования*".

В текстах научного характера французские словосочетания часто переводятся одним словом: **matières premières** *pi*— сырьё

Иногда при переводе с французского языка на русский приходится применять **описательный** метод и передавать значение французского слова с помощью нескольких русских слов:

les caractéristiques — характерные особенности ;
 datation (f)— установление даты.

**РАБОТА НАД ПОНИМАНИЕМ ТЕКСТА
 ПО ФРАНЦУЗСКОЙ МЕТОДИКЕ
 (COMPRÉHENSION ÉCRITE)**

№	Compétences évaluées	Supports	Tâches demandées	Types d'exercices
1.	Aptitude à trouver dans un texte la réponse appropriée à une question posée (compréhension sélective).	Un document avec plusieurs parties ou plusieurs documents de la presse ou du monde professionnel.	Rechercher et indiquer, pour chaque question, le texte ou la partie de texte qui apporte la réponse au problème posé.	5 questions
2.	Aptitude à interpréter et à analyser des graphiques et des données chiffrées, à comprendre l'expression de la répartition, de l'évolution.	Deux ou trois graphiques ou tableaux.	Indiquer, parmi les 4 réponses proposées, celle qui correspond le mieux à l'information donnée dans le document.	6 questions
3.	Aptitude à comprendre le sens général du texte et assurer sa cohérence.	Un texte de 150 à 200 mots avec 4 phrases manquantes.	Repérer, parmi les phrases proposées, celles qui complètent le texte de la manière la plus appropriée.	4 questions appariement – по парно

COMPRÉHENSION ET EXPRESSION ÉCRITES

№	Aptitudes évaluées	Supports	Tâches demandées	Types d'exercices
----------	---------------------------	-----------------	-------------------------	--------------------------

1.	<p>Aptitude à dégager le thème principal et l'organisation d'ensemble d'un texte.</p> <p>À en extraire les idées essentielles.</p> <p>À les reformuler de manière personnelle, fidèle et cohérente.</p>	<p>Un document de 300 à 400 mots, de la presse ou du monde professionnel.</p>	<p>Résumer le document à un tiers.</p>	<p>Résumé</p>
2.	<p>Aptitude à produire un document professionnel formalisé, généralement une lettre simple, et plus spécifiquement aptitude à apporter la réponse appropriée à la situation;</p> <p>Maîtriser le registre et le rituel du document;</p> <p>Produire un texte cohérent et clairement articulé.</p>	<p>Une mise en situation.</p> <p>Des données fournies par un document ou des notes et devant être reprises, avec une autre formulation, dans le texte à rédiger.</p>	<p>Rédiger un document professionnel en s'appuyant fournies dans l'énoncé et dans les documents ou notes joints.</p>	<p>Rédaction d'un écrit professionnel.</p>

Chapitre I Textes sur l'économie

“MONDIALISATION DE L'ÉCONOMIE ”

Texte 1 Le classement des secteurs industriels

La classification d'après Colin Clark c'est le regroupement des secteurs en trois groupes:

- **Le secteur primaire** comprend l'ensemble des activités correspondant à la production **des matières premières** (agriculture, forêt, pêche, mines);
- **Le secteur secondaire** regroupe les activités de **transformation** des matières premières en **biens de production ou de consommation** (industrie, bâtiment);
- **Le secteur tertiaire** rassemble les activités se rapportant aux services (commerce, banque, transport, **assurance**, santé, bâtiment)

Il existe deux secteurs d'entreprises: privé et public. La création d'un secteur public a des raisons d'ordre économique et politique:

- **Désir** de rationaliser la production d'une **branche** d'activité (création de l'E.D.F.)
- Désir d'**assurer**, sur le plan économique, l'**indépendance** nationale;
- Volonté de contrôler certains secteurs clés de l'activité économique, en les préservant de l'**influence** des capitaux privés;
- Obligation de **suppléer à l'insuffisance** de l'effort des entreprises privées dans un certain domaine;

Sous l'appellation d'entreprises publiques on groupe ordinairement en France des organismes très différents:

- Établissements publics d'État contrôlent la gestion et **les comptes**, comme les responsables;
- Entreprises nationalisées (ces entreprises autrefois privées conservent la forme de S.A. avec l'État un seul actionnaire; exemple régie Renault, B.N.P.)
- Société d'économie **mixte** (l'État est **propriétaire** d'une partie de leur capital, par exemple Air France, TOTAL).

1. Combien de secteurs Colin Clark, regroupe-t-il?
2. Qu'est-ce qui comprend le secteur tertiaire?
3. Combien de secteurs d'entreprises y a-t-il?
4. Combien de raisons d'ordre économique a-t-il un secteur public?
5. Qu'est-ce qu'on comprend sous l'appellation "entreprises nationalisées"?

Texte 2 **Économie du Kazakhstan**

Le Kazakhstan fait partie de la Communauté des États Indépendants (CEI). Son économie est dépendante du pétrole et liée fortement à l'économie de la Russie pour des raisons historiques.

Indicateurs socio-économiques du Kazakhstan pour l'an 2010 (en %):

- PIB en prix constants (de janvier à septembre) 110,5
- Production industrielle en prix constants 114,6
- Production agricole en prix constants 97
- Investissement en capital fixe 129
- Index des prix à la production 138
- Revenus de la population ...
- Index des prix à la consommation 113,2

- Volume des échanges (sans le secteur alimentation) 102,7

Commerce extérieur

- Importations : 17,352 milliards USD
- Exportations : 27,849 milliards USD
- Balance commerciale : +10,497 milliards USD

Les principaux partenaires à l'importation sont la Russie l'Ukraine, les Etats-Unis l'Ouzbékistan et la Turquie.

Les principaux partenaires à l'exportation sont la Russie l'Ukraine, le Royaume-Uni, l'Ouzbékistan et le Pays-Bas.

Répondez : VRAI ou FAUX

1. L'économie de la Russie ne s'est basée que sur les relations économiques avec le Kazakhstan.
2. La principale industrie au Kazakhstan c'est le secteur industriel tertiaire.
3. L'agriculture au Kazakhstan reste encore dans la situation assez favorable.
4. La population du Kazakhstan consomme bien des produits.
5. L'exportation kazakhstanaise dépasse l'importation.
6. La balance commerciale au Kazakhstan est lucrative.
7. Le Kazakhstan importe plus qu'il exporte.
8. Les partenaires à l'exportation sont les pays européens.
9. La Turquie est le plus important partenaire à l'exportation.
10. Les indicateurs socio-économiques du Kazakhstan pour l'an 2010 sont incertains.

Texte 3

Réformes économiques

Aujourd'hui, le Kazakhstan constitue l'une des républiques d'Asie Centrale les plus modernes. Le pays est doté d'un potentiel économique qui le place, dans un contexte régional, juste derrière la Russie et l'Ukraine. Fondée autrefois presque exclusivement sur l'agriculture, l'économie nationale a connu une industrialisation rapide au cours des dernières décennies.

Etant le pays le plus vaste de la région d'Asie Centrale, le Kazakhstan détient plus de 20% des terres arables de la CEI. Les indices macro-économiques ont commencé à se stabiliser en 1995, après une période difficile. Le programme de réformes économiques mis en place sous l'égide du FMI en 1994 a permis de réduire considérablement l'inflation.

L'Etat joue encore un rôle important dans l'économie, en particulier pour la distribution des produits alimentaires de première nécessité.

Le Kazakhstan se trouve actuellement à une étape décisive des transformations démocratiques et des transformations du marché dans tous les secteurs de l'économie, et le gouvernement du pays continue d'avancer vers l'économie libérale ouverte.

L'essentiel des réformes économiques, que le gouvernement du Kazakhstan continue à effectuer, répond aux besoins de la modernisation et de la reconstruction radicale de l'économie du pays, au besoin de la création de son modèle progressif.

Les réformes macro-économiques et le changement des formes de propriété sont devenus un des éléments cruciaux des transformations économiques.

La stabilité économique et sociale, le haut potentiel économique, l'attachement aux réformes économiques provoquent l'intérêt élevé et la confiance des partenaires étrangers. Récemment, l'Union Européenne a reconnu le Kazakhstan comme Etat avec une économie de marché.

Un des indicateurs les plus importants de la formation d'un nouvel ordre économique dans le pays est l'augmentation du nombre des petites et moyennes entreprises. Aujourd'hui les entreprises privées font plus de 80 % du PIB.

1. Est-ce que à l'époque le Kazakhstan était un pays d'agriculture?

1. oui
2. non
3. de temps en temps

2. Quelle place occupe le Kazakhstan dans le domaine économique dans la Communauté des Etats Indépendants ?

1. 4
2. 3
3. 2

3. Quelle économie a-t-il choisie le Kazakhstan après 1991 ?

1. libérale ouverte
2. capitalistique
3. socialistique

4. Quels éléments cruciaux sont-ils devenus des transformations économiques au Kazakhstan ?

1. la stabilité économique
2. les réformes économiques
3. des réformes économiques et le changement des formes de propriété

5. Pour former d'un nouvel ordre économique, qu'est-ce qu'il faut faire ?

1. distribuer des produits alimentaires de première nécessité
2. augmenter du nombre des petites et moyennes entreprises

3. stabiliser la société

Texte 4 Mondialisation de l'économie

Il y a vingt ans, lorsque les Grands ont décidé de se réunir une fois par an, ils pensaient qu'ils pouvaient encore organiser le monde. Aujourd'hui, ils ont rendu les armes devant **1...** : devant ces 1000 milliards de dollars qui changent de main chaque jour, devant ces firmes qui délocalisent leurs usines en quelques heures, devant ces gnomes de Zurich ou de Singapour qui ne raisonnent qu'en retour sur investissement. La mondialisation a épousé l'ultralibéralisme pour le pire et ... le meilleur.

Pourquoi le nier, la globalisation de l'économie a aussi ses succès. De Shanghai à Buenos Aires ou à Varsovie, elle fait entrer chaque année des centaines de millions de personnes dans la société de **2** . En cinq an, l'augmentation de 50% du **3....** a ajouté quelque 10 000 milliards de dollars au **4 ...** de la planète. Aux Etats-Unis, plus de 8 millions **5.....** ont été créés en quatre ans.

Les nouvelles technologies de l'information ouvrent sans doute un nouveau cycle de **6.....**

Mais qu'est-ce que cela signifie pour l'ouvrière de Moulinex qui a perdu son travail, pour le jeune Américain qui n'a pas obtenu de bourse lui permettant de finir ses études, pour ce retraité de Moscou qui cherche sa survie dans les poubelles des riches.

Certes, les règles du jeu de l'économie mondiale ont changé. Il ne s'agit pas de les nier ou de **7.** Il s'agit d'inventer une stratégie d'adaptation qui donne une chance à tous d'y **8. ...** . Développer cette culture de la mobilité , construire une Europe qui se soucie plus de **9. ...** la croissance que de lutter contre l'inflation, organiser un commerce mondial qui **10.** sociales, maintenir une protection sociale qui respecte des valeurs de justice...

Panorama-3 p.92

Mots à remplacer :

consommation, commerce mondial, les marchés, comporte des clauses, , PNB, d'emplois, croissance, s'en exonérer, faire face, promouvoir.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Texte 5 Le nouvel ordre commercial mondial

Les bouleversements récents et les plus spectaculaires sont sans doute ceux, qui (1) à la géographie commerciale de notre planète. Les évolutions de la division internationale de travail, ces quatre dernières décennies, (2) ... une nouvelle répartition des échanges entre les régions du monde. Il s'agit des échanges de services, de finances, de travail, de marchandises, de l'apparition des compagnies inter et transnationales.

Aujourd'hui, les échanges transpacifiques l'emportent sur les échanges transatlantiques. De jeunes nations commerçantes, en particulier en Asie, ont fait leur entrée sur la scène internationale. Les pays en développement (3) ... leur participation aux échanges internationaux de produits manufacturés. De nouveaux rapports de force se sont établis entre les différents pôles de puissance.

Le nouveau "gendarme" du commerce planétaire – l'ONU (Organisation mondiale du commerce), n'a pas la tâche facile. Il doit (4) ... ses principes constitutifs: la réciprocité, la non-discrimination aux grandes mutations économiques. L'OMC couvre aujourd'hui tous les aspects du commerce des marchandises, des services, de la propriété intellectuelle et des investissements. Mais, d'ores et déjà de nouveaux sujets, susceptibles de s'intégrer dans le système commercial international, (5) ... l'horizon. On peut citer, à cet égard, l'environnement, la culture et l'impératif social.

- | | |
|---------------|-----------------|
| 1. | 2. vont accru |
| 1. touchent | 3. ont accru |
| 2. touche | 4. |
| 3. touches | 1. adapter |
| 2. | 2. s`adapter |
| 1. a induit | 3. être adapter |
| 2. ont induit | 5. |
| 3. est induit | 1. pointent de |
| 3. | 2. pointent à |
| 1. sont accru | 3. pointent |

Texte 6 Faites la traduction écrite

Immigration en France et aux États-Unis

La France compte 5 millions d'immigrés dont 1,5 million nés hors de France mais ayant la nationalité française et 1 million d'étrangers nés en France. 50% des immigrés viennent du Maghreb ou des autres pays d'Afrique (on les appelle les Beurs). Des clandestins est environ 0,5 million. Tout immigré rencontre des difficultés d'adaptation culturelle et d'insertion dans la société (emploi, relation, etc). Une majorité de Français pense que le nombre d'émigrés est en augmentation constante. Les recensements montrent que cette population est stable depuis 1982. 64% des immigrés estiment que les Français n'ont pas d'attitude raciste.

L'immigration pose des problèmes aux Etats-Unis. Il y a des conflits entre les communautés. Des Américaines de souche ont créé des "comité anti-immigration". Certains immigrés doivent repartir dans leur pays. L'afflux d'immigrés a redynamisé la ville. En 14 ans, le nombre d'entreprises créés par des étrangers a triplé. Los Angeles accueille par exemple 20% de l'immigration des USA. 200 000 nouveaux résidents chaque année. Près de 100 nationalités différentes. On ferme les yeux sur la présence de beaucoup de clandestins, parce que l'économie ici, a besoin de main-d'oeuvre bon marché. Tout de même la situation démographique est compliquée. 49% des habitants de Los Angeles pensent qu'il y a ségrégation raciale et ethnique. Les divisions sociales disparaissent (mariages, rôle de l'école). Les divisions raciales s'accroissent. Il y a un risque de balkanisation de l'Amérique: une Amérique jeune et multiculturelle – une Amérique traditionnelle et d'âge moyen. Sa population s'est accrue de 60% en 6 ans.

VOCABULAIRE THÉMATIQUE

1. accroître - возрастать
2. augmentation (f) - повышение
3. assurer – обеспечивать
4. bouleversement (m) – потрясения, радикальные изменения
5. branche (f)- отрасль
6. biens de production (m)- средства производства
7. consommation (f) – потребление
8. commerce (m) mondial – мировая торговля
9. compte (m) - счет
10. s`en exonérer – éviter d`aborder le problème
11. emplois (m)– рабочие места
12. établissements (m) publics d`État – государственные учреждение
13. faire face – противостоять
14. les Grands – восьмерка, развитые страны
15. induire - повлечь за собой
16. impératif (m) social – зд. социальные задачи

17. indépendance (f) - независимость
18. l'influence (f) - влияние
19. le marché - рынок
20. des matières premières - сырье
21. mixte, joint venture (adj.) – смешанный, совместный
22. d'ores et déjà - сейчас, теперь
23. pôle (m) de puissance – полюс могущества
24. pointer à - зд. появляться
25. promouvoir – способствовать, стимулировать
26. propriétaire (m) - собственник
27. PNB – внутренний валовый продукт
28. propriété (f) intellectuelle – интеллектуальная собственность
29. rendre – возвращать
30. réciprocité (f)- взаимность
31. se soucier – заботиться
32. suppléer à l'insuffisance – восполнять, возмещать нехватку, недостаток
33. susceptible - восприимчивый
34. toucher - затрагивать
35. transformation (f) - переработка

Questionnaire:

1. Pour quel but les Grands ont-ils décidé de se réunir?
2. Quels atouts la mondialisation a-t-elle?
3. Qu'est-ce qu'il faut changer dans les règles du jeu économique?
4. Quelles étaient les réformes économiques du Kazakhstan?
5. Quels sont les domaines qui sont liés avec ces réformes économiques?
6. Qu'est-ce qu'on comprend sous l'appellation "entreprise mixte"?
7. Quels sont des produits alimentaires de première nécessité que vous connaissez ?
8. Quelle était l'appréciation de l'Union Européenne ?
9. Quels sont les principes constitutifs de l'ONU ?
10. Quand ont-ils commencé à se stabiliser les indices macro-économiques au Kazakhstan?

“MARKETING”

Texte 1 L'émergence du « marketing »

On peut distinguer trois étapes pour ce qui est de l'état d'esprit dominant dans les entreprises.

Au début, lorsque la société d'abondance n'avait pas encore connu le jour, régnait la production. Dans l'entreprise, la fabrication dominait, tant les questions techniques présentaient de l'importance. La priorité (1)... à produire, l'accessoire à vendre. Les consommateurs, en position de faiblesse face à la pénurie des biens, (2) ... sans difficulté ce qui leur était proposé. Il ne serait pas raisonnable de dater cette période — on connaît encore aujourd'hui de nombreuses sociétés qui font leur cette approche — mais il est évident qu'elle rencontre ses limites lorsque la concurrence devient plus vive. L'ingénieur ne pouvait alors exercer sa prééminence sans limites.

Puis, (3)... le règne de la vente. L'économie passant du stade de l'offre à celui de la demande, les clients étant confrontés à des propositions toujours plus nombreuses, il devenait indispensable de mettre l'accent sur les moyens d'atteindre le marché, c'est-à-dire la vente. C'est ainsi que les entreprises (4)... leurs circuits de distribution, revu leur politique de communication, renforcé leurs équipes de vendeurs. Le changement a été radical; la production n'était plus considérée comme une fin mais comme un moyen. La vente devint l'objectif ultime. Cette approche ne pouvait que (5) ... : les caractéristiques d'un produit vendable ne doivent pas être décidés par les seuls responsables de la fabrication. S'ouvre alors l'ère du "marketing".

1.
 1. consiste
 2. consistait
 3. consistera
2.
 1. absorbaient
 2. ont absorbé
 3. absorbes
3.
 1. viennent
 2. vint

3. venait
4.
 1. adaptent
 2. sont adapté
 3. ont adapté
5.
 1. trébucher
 2. a trébuché
 3. trébuchera

Texte 2 Les caractéristiques du « marketing »

Le marketing se révélerait autour de quatre caractéristiques. Ce sont:

Un contenu compose de trois sous-ensembles: l'étude du marché et de l'environnement, la préparation et la mise en oeuvre de politiques, l'organisation et le contrôle des actions.

Une orientation vers le consommateur : seul l'examen des désirs de la clientèle ouvre la voie de la production ; une entreprise vend des satisfactions : du rêve et non des cosmétiques, un statut social et non un vêtement, du confort et non une automobile.

Une démarche scientifique: le «marketing » recourt abondamment aux modèles, aux statistiques, à l'informatique. Le flair « l'à peu près » sont éliminés au bénéfice d'outils performants: lecture de sondages et de panels, utilisation de modèles de détermination de prix, d'optimisation du nombre de vendeurs, de mesures d'efficacité de la publicité, de suivi et de prévisions lors du lancement d'un produit nouveau, etc.

Une vision intégrée: cela dans un double sens; le «marketing » suppose, d'une part, de rassembler sous une même autorité toutes les actions tendues vers la clientèle (stockage, qualité, gestion des crédits, conditionnement, etc.), d'autre part, de lier au consommateur, tous les acteurs et éléments en étroite relation avec lui: environnement technologique, culturel, économique, politique, stratégie des concurrents, stratégie des distributeurs.

Le « marketing » constitue donc une démarche originale qui s'appuie sur des outils spécifiques.

Questions:

1. Combien de caractéristiques le marketing a-t-il?
2. Comment s'appelle une caractéristique qui s'occupe des problèmes des désirs de la clientèle?
3. A quoi recourt-t-il souvent le marketing?
4. Au bénéfice de quoi est éliminé le flair «l'à peu près»?
5. Est-ce que la vision intégrée a-t-elle double sens? Pourquoi?

Texte 3 La consommation des jeunes

Pour les vêtements les jeunes **1.**...entre 200 et 400 € par mois. Ils **2.** .. surtout des chaussures et des pulls. Les jeans restent le «must»: 91% des jeunes portent des jeans. Pour la musique: disques, cassettes, concerts rock, ils dépensent 295€ de leurs **3.**... personnelles.

En dehors **4.** ... obligatoires, les Français **5.**... acheter : produits de beauté, bijoux, montres, sacs. Pour la culture et les loisirs, ils **6.** ... de préférence: livres, disques, vidéocassettes ou CD.

Chez eux, Les Français aiment beaucoup avoir des fleurs et des plantes vertes : ils dépensent 70 milliards par an en fleurs! C'est un record, puisqu'ils dépensent plus d'argent en fleurs qu'en café et thé réunis.

Ce qu'il concerne le repas, les jeunes de moins de 25 ans dépensent **7.**... : au restaurant 330€. Ils préfèrent les pizzas, puis les grillades : 4% d'entre eux prennent essentiellement des hamburgers. Comme boisson, ils **8.** ... surtout du coca et du soda pour **9.**... leur différence avec le monde des adultes. La bière et le café **10.**... en second.

Mots à remplacer :

dépensent, boivent, aiment, viennent, achètent, par trimestre des dépenses, marquer, économies, choisissent.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Texte 4 La démarche générale de marketing

Le marketing est un élément majeur de la politique générale de l'entreprise: il oriente tous les autres éléments - et en particulier la production - à partir du cheminement suivant:

- Analyse diagnostique du marché potentiel et de son environnement (concurrence, consommateurs, législation, appareil de distribution, évolution des moeurs, situation économique, etc.);
- Recherche des occasions favorables de développement (en fonction du potentiel de l'entreprise, de l'évolution technologique prévisible et des possibilités de l'adaptation de la firme, des besoins conscients ou inconscients du marché, etc);
- Choix des objectifs de marketing à moyen et à long terme (part de marché, profit...) en fonction de la situation du marché et des possibilités de la firme;
- Choix des marchés ciblés ou segments de clientèle potentielle et choix du positionnement des produits offerts;
- Budgétisation de la mise en oeuvre de ces choix;
- Planification générale à moyen et à long terme de la politique que doit suivre l'entreprise pour atteindre les objectifs de marketing. Ces six points composent la partie stratégique (à long terme) de la politique de la firme. Le comportement tactique (à court terme) comprend:
- Détermination des objectifs partiels qui vont concourir au succès de la politique globale;
- Détermination des moyens d'atteindre ces objectifs partiels;
- Budgétisation des objectifs partiels (combien en coutera-t-il pour les atteindre);
- Programmation, c'est-à-dire le planning (à court terme: 3, 6, 12 mois) des moyens d'action;
- Mise en oeuvre de chaque programme particulier correspondant à un objectif partiel (étude de marché, campagne publicitaire, etc.);
- Contrôle continu des résultats par la comparaison constante, période par période, entre le prévu et le réalise, mesure des écarts et détection des causes;
- Selon l'importance et l'origine de ces écarts, l'entreprise maintiendra son action telle quelle, adaptera ses moyens tactiques correction du tir - ou mettra en cause, s'il le faut, des objectifs partiels, voire des objectifs à long terme.

(D'après Ph. Kotler, B. Dubois. Marketing Management. P., Publi-Union)

Répondez : VRAI ou FAUX

1. La partie stratégique de l'entreprise se compose de six points.
2. La politique tactique se comprend 8 éléments.
3. Un élément stratégique inclut une étude du marché.
4. Pour faire développer l'entreprise il faut tenir compte tous les besoins conscients ou inconscients du marché.
5. Le développement favorable ne dépend pas de l'évolution technologique.

6. En générale l'entreprise ne planifie que à court terme.
7. Il faut toujours compter des objectifs partiels de l'entreprise.
8. La campagne publicitaire n'est pas obligatoire pour concourir au succès.
9. L'entreprise maintiendra son action et adaptera ses moyens tactiques selon l'importance et l'origine de ces écarts.
10. Les objectifs partiels ce sont les mêmes que les objectifs à long terme.

Texte 5 L'évolution des stratégies publicitaires

Créée dans les années 60 pour des lessiviers, c'est-à-dire pour des produits à dominante utilitaire ou fonctionnelle, à une époque où l'innovation technique apportait des différences significatives dans l'efficacité des produits. Ainsi, au lancement de la lessive "Ariel", on pouvait promettre aux ménagères mères de famille nombreuse (cible) un lavage inégale (promesse) grâce aux agents biologiques contenus dans la poudre (support de la promesse), le ton de la communication étant résolument sérieux pour conférer une crédibilité au message.

Le problème est que la copy-stratégie, avec son triptyque (promesse, support de la promesse, ton), est devenue impérialiste: quel que soit le produit, on cherchait à définir une promesse et un support de promesse. Or, les marques se multipliant, l'ère des différences objectives était révolue. Il devenait difficile de trouver des promesses spécifiques, qui ne soient pas déjà «occupées» publiquement par une marque concurrente. De plus, pour différencier les marques, la recherche systématique d'un support de la promesse conduisit à mettre en avant des détails peut-être très significatifs pour les fabricants, mais dérisoires pour les acheteurs. Créée pour être le reflet d'une différence significative dans les produits, la copy-stratégie imposait de trouver des justifications à des différences qui, parfois, n'existaient plus.

La copy-stratégie imposait subrepticement une seconde pratique: maintenir une séparation entre la promesse et le ton de la publicité, entre ce que la marque dit et la façon dont elle le dit. Or, comme maints publicitaires font senti, parfois, c'est le ton lui-même qui est la promesse: ce qui rend la marque désirable, c'est moins ce qu'elle dit que sa façon de le dire. En revanche, la publicité a su camper une personnalité de marque séduisante et attractive, moteur de l'essai du produit.

1. Pour qui la première publicité a-t-elle été lancée?

1. pour les enfants
2. pour les ménagères
3. pour tous

2. Comment s'appelle la personne à qui est destinée la publicité?

1. promesse (f)
2. support (m) de la promesse
3. cible (m)

3. Qu'est-ce qu'il est difficile de trouver pour créer la publicité?

1. les promesses spécifiques
2. les marques
3. les détails

4. Est-ce que la différence significative dans les produits était toujours vraisemblable?

1. elle était justifiée
2. elle n'existaient plus
3. elle était toujours vrai

5. Qu'est ce que la publicité sait faire?

1. vendre un produit
2. séduire des personnes
3. camper un moteur de l'essai du produit

Texte 6 Faites la traduction écrite

La nature du « marketing »

Le «marketing» est le domaine de la gestion qui, à partir d'une démarche scientifique, cherche à connaître parfaitement les caractéristiques du marché auquel s'adresse l'entreprise. En quoi consiste cette discipline ? Comment les entreprises en sont-elles venues à développer ce secteur ? Qu'est-ce qui distingue le marketing d'autres domaines de la gestion ?

Comme beaucoup d'autres termes de gestion, «marketing» nous vient du vocabulaire anglo-saxon. Sa traduction française : « mercatique » n'a guère rencontré les faveurs des praticiens, aussi nous n'y recouferons pas. Accablée par certains, qui y voyaient — ou voient encore — le support d'une société de consommation aliénante pour l'individu, portée au pinacle par d'autres qui en font le moteur du développement économique, la notion de « marketing » a eu de la peine à se dégager de ses origines, à savoir la gestion commerciale et plus encore la vente. Même dans les entreprises, il n'est pas rare de rencontrer une défiance, sinon une franche hostilité, entre les vendeurs, hommes de terrain, et les stratèges «marketing» campés sur les hauteurs de la planification. Nous tenterons d'y voir plus clair d'abord en recherchant la nature actuelle du «marketing» puis en examinant les domaines d'applications qu'il recouvre.

Texte 7 Remplissez le tableau

Les métiers du “marketing”

Le chef de produit

Le chef de produit est responsable de la gestion d'un ou de plusieurs produits. Il s'occupe de la conception du produit, commande des études de marché, et définit la stratégie « marketing ». Il recherche également les axes de développement des nouveaux produits. Il travaille en relation permanente avec la force de vente, la production, le contrôle de gestion, l'agence de publicité.

On trouve des chefs de produit dans la plupart des entreprises de biens de grande consommation (BSN, Gervais-Danone, Nestlé, l'Oréal, Colgate...), mais aussi, de plus en plus, dans les secteurs des services ou le secteur industriel. Certaines sociétés n'ont pas de chef de produit mais des chefs de marché: chef de marché-collectivités, chef de marché-grossistes.

Le commercial

Le commercial est responsable de la vente *stricto sensu* du produit, du démarrage, du suivi de clientèle. Le vendeur peut être salarié de l'entreprise ou rémunéré à la commission (VRP, en forte diminution). La profession est très large puisqu'elle s'étend du vendeur de vêtement en magasin à l'ingénieur d'affaires, qui négocie les contrats internationaux, en passant par le délégué médical.

Le chargé d'études

A partir d'un problème posé, pour une meilleure compréhension d'un marché, il définit la méthodologie à suivre pour résoudre ce problème. On trouve des chargés d'études dans les grosses entreprises ou dans les cabinets conseils.

Le chef de publicité

Responsable d'un budget de publicité (ou de communication), le plus souvent dans une agence clé, il est chargé de relations avec l'annonceur, avec lequel il définit la stratégie publicitaire qui servira de plate-forme de travail aux créatifs de l'agence et au service du média-planning.

L'acheteur

Les grosses entreprises et les centrales d'achat des distributeurs offrent souvent une fonction d'acheteur. Celui-ci sélectionne des produits et négocie des prix d'achat.

Le conseil

Les activités de conseil sont extrêmement variées: conseil en stratégie, en «marketing politique », en organisation... La profession de conseil s'exerce soit dans un cabinet spécialisé dans le conseil, soit en indépendant. Une même personne peut être spécialisée (conseil stratégique, conseil en communication, etc.) ou faire du conseil «généraliste» de gestion.

Le chef de rayon

Responsable de la gestion d'un rayon (puis d'un département), il est chargé du choix des produits présents dans le rayon, de la politique de marge, de prix et de présentation des produits.

Les métiers	Le travail accompli principal	Autres fonctions
Le chef de produit		
Le commercial		
Le charge d'études		
Le chef de publicité		
L'acheteur		
Le conseil		
Le chef de rayon		

VOCABULAIRE THÉMATIQUE

1. avoir recours à – прибегать к
2. budgétisation (f) –внесение в бюджет
3. distribuer (distribution) –распределять (распределение)
4. consommer (la consommation) –потреблять (потребление)
5. contrainte (f) -ограничение
6. cheminement (n)-ход, подход
7. cible (m)-цель, потенциальная группа покупателей
8. cibler –выбирать цель
9. circuits (m) de distribution- каналы сбыта
10. écart (m)-разрыв, отклонение
11. étude (f)de marché –изучение рынка
12. grossiste (m) -оптовик
13. intermédiaire (m) –посредник
14. initier à qch.-вводить в курс
15. inciter qn. à - побуждать к
16. lancement d'un produit – выпуск продукции
17. législation (f)-законодательство
18. mass média (m)- СМИ
19. mettre en cause –привлекать к участию
20. opportunités (f.pl.) de marché –благоприятные возможности рынка
21. profit (m)- выгода, прибыль
22. promotion (f) des marchandises –продвижение товаров
23. réseau (m) de vente – торговая сеть
24. séduction (f) - соблазн
25. support publicitaire (m)-средства рекламы
26. spot (m) – рекламный телевизионный ролик
27. technique (f) –прием, метод
28. à court terme (m)-краткосрочный
29. publicité (f)-реклама
30. promesse (f)- обещание
31. prix (m) de vente - продажная цена
32. slogan (m)-рекламная , броская фраза
33. sonder –исследование, зондирование

34. transaction (f) - сделка
35. vendre (la vente) – продавать (продажа, сбыт)

Questionnaire:

1. Quels sont les centres d'intérêt d'un spécialiste de marketing?
2. Qu'est-ce que c'est "étude commerciale"?
3. Quelles sont les questions qu'un spécialiste de marketing doit se poser pour effectuer une étude efficace de marché?
4. Quelles sont les techniques qui visent à développer et à accélérer les ventes?
5. Enumérez les médias et les supports publicitaires.
6. La promotion des ventes, est-elle développée chez nous?
7. Quel domaine le marketing touche-t-il?
8. Combien de caractéristiques du marketing savez-vous?
9. Quand le marketing a-t-il apparu?
10. Est-ce que la jeunesse dépense beaucoup pour les vêtements au Kazakhstan?

‘MANAGEMENT ADMINISTRATIF’

Texte 1 Les objectifs du manager

Le mot management implique une dynamique. Un manager aujourd'hui doit savoir créer et gérer le mouvement. Quels que soient le domaine et le niveau hiérarchique où il se situe, un manager doit répondre à trois types d'objectifs: assurer les fonctions de routine, c'est-à-dire la quotidienneté, résoudre les problèmes quand « ça coince » et poursuivre des objectifs de valeur ajoutée.

Trop de managers se contentent d'assurer ces objectifs de routine. Ils accomplissent tous les jours les actions et les fonctions inscrites dans leur description de fonction et tentent de résoudre de façon ponctuelle les problèmes qui peuvent se présenter. Ce faisant, ils ne font que gérer l'acquis. On entretient de la sorte le système tel qu'il est. Avec le temps, on aboutit imperceptiblement et progressivement à créer les conditions du déclin.

Situation des plus préoccupantes dans nos entreprises, trop de talents sont mobilisés pour gérer l'acquis. L'erreur est de croire que les managers sont efficaces quand ils résolvent des problèmes. Leur première responsabilité est davantage de réfléchir à la « valeur ajoutée » qu'il est nécessaire d'apporter en termes de mutation ou de transformation.

Tout manager, s'il veut complètement remplir son rôle, doit se demander ce qu'il va faire de différent demain par rapport à aujourd'hui. C'est en fonction du temps et du talent consacrés à ce type d'objectif que l'avenir sera ou non assuré.

La confusion doit donc cesser entre management et gestion. Le vrai manager, c'est celui qui va, cède, s'assurer que le court terme est géré, mais surtout chercher le nouveau produit ou service qui pourrait mieux répondre aux attentes des clients, la nouvelle organisation qui pourrait être plus efficace, ou comment mieux communiquer avec la clientèle ou améliorer les marges. Un système de management doit être tourné vers la création de la valeur ajoutée.

Répondez : VRAI ou FAUX

1. Le management c'est une action.
2. Un manager doit accomplir 4 objectifs.
3. L'objectif principal du management est lucratif.
4. Beaucoup de managers ne font que les fonctions de routine.
5. Ce travail de manager mène à déclinaison.
6. La tâche principale d'un manager est penser à la valeur ajoutée.
7. Un bon manager cherche à changer le travail au mieux que possible.
8. Pour être en avant il faut tenir compte les désirs des clients.
9. Le management et la gestion doivent trouver le compromis.

10. Pour être plus efficace il suffit bien communiquer avec la clientèle.

Texte 2 Le management ou la gestion ? Un point de vue

Il y a plus de trente ans déjà, les «papes» du management présentaient cette nouvelle discipline comme étant «la capacité de générer des résultats et de faire progresser une organisation à travers l'animation des hommes». Une définition qui, par les points importants, les notions-clé et les problèmes qu'elle soulève, reste d'actualité et permet de préciser le profit du manager.

C'est un homme qui, par son savoir-faire et la mobilisation qu'il saura créer autour d'objectifs ambitieux et réalistes, (1)...répondre aux nouvelles exigences économiques, sociales et industrielles du monde d'aujourd'hui et de celui de demain.

Comme pour un chef d'orchestre ou un metteur en scène, il s'agit de faire travailler ensemble un groupe de personnes, de (2) ... leurs actions individuelles, à la poursuite d'un même résultat.

Mais, pour le chef d'entreprise, le but poursuivi, sauf déviation intellectuelle, n'a rien d'artistique: c'est un but lucratif; il s'agit d'organiser, de diriger l'unité économique que constitue son entreprise de telle sorte qu'elle (3)...des profits.

Tout commence avec l'idée du produit et de son processus de réalisation: produit palpable (industriel) ou prestations de services, il faut pouvoir le vendre, et savoir le fabriquer à un prix inférieur à son prix de vente. La chance et l'obstination aidant, l'entreprise démarre.

Une fois la pompe (4)... , tout l'art du chef d'entreprise va consister à en augmenter le débit, (5) ... à ce que le corps de la pompe se développe avec le flux.

Si la machine grossit plus vite que son débit, rapidement celui-ci ne sera plus assez fort pour l'entraîner et la pompe se désamorcera.

A l'inverse, si le débit n'est pas maintenu par un appareil suffisamment solide et structuré, l'explosion, la rupture et la prise en charge du flux créé par de plus grosses pompes concurrentes menacent.

1.

1. pourrait
2. peut
3. pourra

2.

1. coordonner
2. coordonne
3. coordonnera

3.

1. réalisait
2. réalisera
3. réalise

2. en veillant

3. veillent

4.

1. amorcée
2. amorcé
3. amorce

5.

1. veillant

Texte 3 Être informé

La première des qualités d'un patron sera donc d'être toujours à même d'apprécier objectivement l'état de son entreprise, tant en ce qui concerne son fonctionnement interne, qu'en fonction de son environnement. De la qualité de cette observation dépend la possibilité d'anticiper les difficultés, de préparer les évolutions, d'attaquer avec succès des marchés nouveaux ou de défendre les positions acquises.

Il faut donc s'informer de:

- ce qui se passe chez soi: le système d'information interne du patron doit être son souci constant, avec des informations recoupées à plusieurs sources;
- l'évolution sectorielle, pour obtenir une connaissance minutieuse de la concurrence, de ses projets, de ses difficultés éventuelles;
- ce qui se passe partout autour de soi: l'analyse macroéconomique permet de pré-voir le déclin de certaines activités; l'observation de l'évolution sociale, l'avènement de nouveaux marchés.

S'informer donc: savoir ensuite rester suffisamment objectif pour utiliser à bon escient les données obtenues.

Questions:

1. Quelle qualité importante doit avoir un patron de l'entreprise?
2. Qu'est-ce qui dépend de cette qualité?
3. Qu'est-ce que c'est s'informer?
4. De quoi faut-il s'informer?
5. Qu'est-ce qui permet l'analyse macroéconomique?

Texte 4 Le management stratégique

Le management stratégique comprend en fait deux procédures distinctes: vis-à-vis de l'organisation, il s'agit de mettre en oeuvre une procédure de **1**..., c'est-à-dire découlant logiquement des choix stratégiques. Vis-à-vis de l'environnement, il s'agit d'engager **2**..... Ainsi, la planification stratégique touche à l'organisation, et aux **3**..., les manoeuvres stratégiques au domaine d'activité stratégique.

La planification a pour objet d'évaluer et d'échelonner les engagements de ressources nécessaires à la mise en oeuvre des décisions stratégiques, dans le but d'améliorer l'efficacité des diverses capacités, et d'élever ainsi le potentiel d'action de l'organisation.

La planification implique tout d'abord l'élaboration d'un **4**.... Celui-ci fixe les orientations générales, et les précise sous forme d'objectifs, si possible chiffrés, à atteindre à terme donné (entre 5 et 10 ans). Ces objectifs sont progressivement ajustés au cours de la mise en oeuvre.

Ensuite, ces objectifs sont traduits en **5**.... à moyen terme, au niveau des différentes cellules de décision de l'entreprise: celles-ci précisent leurs propres objectifs, et évaluent leurs besoins en ressources supplémentaires.

Ces programmes d'investissement sont alors **6**. ...en exercices annuels. Ces budgets prévisionnels font, en fin d'exercice, l'objet d'un contrôle budgétaire, qui s'intègre logiquement dans une évaluation de **7**. ... des centres de décision, en termes **8**...., c'est-à-dire de réalisation des objectifs.

La plupart des entreprises utilisent ces procédures beaucoup moins formalisées. L'idéal serait de pouvoir installer un **9**.... permanent au sein de l'organisation, grâce à un système approprié d'information.

En fait, le problème essentiel de la planification stratégique reste celui de la mobilisation des cellules de décision et d'opération. Les techniques de **10**... (direction par objectifs) et de motivation (notions de projet ou de culture d'entreprise) ont pour objet d'accroître l'efficacité de l'organisation en ce domaine.

Mots à remplacer :

structures, des manoeuvres stratégiques, planification stratégique, l'efficacité, plan, pilotage stratégique, d'efficience, budgétisés, programmes, décentralisation

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Texte 5**Être un animateur**

Cette nécessaire objectivité, et le recul qu'elle implique par rapport à la vie quotidienne de l'entreprise, ne sont pas choses aisées à atteindre. De tempérament naturellement actif, le chef d'entreprise a besoin de concret, de résultats tangibles immédiats, ce qui le pousse à intervenir lui-même dans le règlement de toutes les questions qui se posent: dans l'organisation des campagnes commerciales, des modifications techniques...

Il doit lutter contre cet interventionnisme naturel, laisser agir ses collaborateurs, même lorsqu'il a le sentiment —justifié, bien sûr— qu'il pourrait faire mieux qu'eux; et toutefois rester suffisamment attentif (informé, objectif) pour savoir reprendre lui-même un dossier trop mal suivi au moment opportun.

Il peut toutefois se réserver certains domaines vitaux, difficilement déléguables, ou techniques, où sa compétence est grande: rapport avec les banques, avec les plus gros clients, décisions fiscales, par exemple.

Mais plus l'entreprise grandit, et plus son temps de travail, son métier, se partage entre l'observation, la réflexion et la transmission de ses convictions autour de lui.

Car observer l'entreprise, y réfléchir, diagnostiquer ses forces et ses faiblesses, n'est pas suffisant. Il faut aussi déterminer les remèdes, les modifications nécessaires, puis les faire appliquer: il faut convaincre tous les membres de l'entreprise du bien-fondé de ses analyses, des progrès à faire, des habitudes à changer.

L'entreprise étant une entité vivante, ces transformations sont permanentes, s'en-chainent les unes aux autres: tout changement en amène d'autres, qu'il faut savoir anticiper; le rythme même de ces évolutions successives doit être réfléchi et dépend aussi de la capacité de l'entreprise à les absorber: tout bouleverser trop vite peut être catastrophique.

Pourquoi le chef d'entreprise prend part lui-même dans le règlement de toutes les questions? Parce qu'il...

1. veut savoir ce qu'il se passe à l'entreprise
2. veut obtenir les indices favorables
3. ne confie pas à ses collègues

Dans quel domaine le chef d'entreprise doit-il travailler premièrement?

1. avec ses collaborateurs
2. dans le domaine de l'organisation des campagnes commerciales
3. avec les banques et les gros clients

Qu'est-ce qu'il faut déterminer pour améliorer le travail?

1. les remèdes
2. les modifications nécessaires
3. tous les deux

De quoi dépend le rythme de l'entreprise?

1. des évolutions successives
2. de la capacité de l'entreprise
3. des habitudes de ses collaborateurs

Est-ce que les changements rapides peuvent-ils accabler la situation sur l'entreprise?

1. oui, toujours
2. jamais

3. ça dépend de la capacité de l'entreprise à les absorber

Texte 6 Faites la traduction écrite

Quelques spécificités du management public

Le management public n'échappe pas bien sûr aux difficultés. Tout au contraire, il y semble beaucoup plus vulnérable encore que le management privé. A cela, de trois raisons plus significatives:

* Leur activité étant fondée généralement sur l'institution juridique du monopole d'une fonction, les administrations publiques sont protégées de leur environnement. Elles s'adaptent de ce fait souvent avec retard et peuvent plus facilement s'abandonner au rêve de l'organisation parfaite, c'est-à-dire du management scientifique.

* Fournissant essentiellement à la société des services complexes, gérant des relations humaines beaucoup plus que des biens matériels, leurs difficultés d'adaptation sont ressenties de façon plus grave, particulièrement par les administrés, ce qui provoque dans un premier temps un besoin de protection que la situation de monopole permet.

L'explosion générale des communications et le passage d'une société de production à une société de services bouleversent l'équilibre des protections traditionnelles. Plus souvent encore que les industriels, les administrations et les gouvernants rêvent de ce fait de méthodes scientifiques qui permettraient de fonder un nouvel équilibre et de le justifier. Ne disposant pas de l'expérience constante et répétée qu'apporte empiriquement l'analyse des résultats de l'action dans un monde très concurrentiel, ils sont moins bien armés dans la préparation de l'avenir et risquent de perdre constamment de vue le principe de réalité.

VOCABULAIRE THÉMATIQUE

1. à bon escient – сознательно, умышленно
2. aboutir – приводить к чему-либо, примыкать
3. accomplir – совершать, исполнять
4. ajusté,e – подгонка, сборный
5. anticiper – опережать
6. apprécier – оценивать
7. aisé,e – удобный, легкий
8. avènement (m) – приход, наступление
9. bien-fondé (m) – обоснованность
10. bouleverser – перевернуть
11. conviction (f) – убеждение
12. convaincre – убеждать
13. déclin (m) – упадок, закат
14. échelonner les engagements – располагать, распределять обязанности
15. environnement (m) – окружение
16. exercice (m) – отчетный год, период
17. explosion (f) – вспышка
18. fisc (m) – налоговая инспекция
19. fournir – поставлять

20. gérer - управлять
21. impliquer –contenir в себе, заключать
22. intervenir –выступать, вмешиваться
23. justifier –оправдывать, узаконивать
24. lucratif (ve) – прибыльный. доходный
25. marge (f) –разница (в цене)
26. minutieuse (eux) –тщательный, кропотливый
27. opportun -своевременный
28. prestation (f) de services –предоставление услуг
29. prévoir - предвидеть
30. résoudre - решать
31. savoir-faire (m) – умение
32. successif (ve) - последовательный
33. tangible - осязаемый
34. valeur (f) ajoutée – прибавочная стоимость
35. vulnérable -уязвимый

Questionnaire:

1. Comment peut-on définir la notion “management”?
2. Quelles sont les raisons pour lesquelles les grandes entreprises sont obligées de mieux gérer?
3. Qui est-ce un vrai manager?
4. Nommez trois types d'objectifs du management.
5. Quels types de management savez-vous?
6. Qu'est-ce que la planification a pour objet?
7. Qu'est-ce que pour vous signifie la notion “être un animateur”?
8. Quelles spécificités du management public pouvez-vous nommer?
9. De quoi faut-il s'informer?
10. Qu'est-ce qui permet l'analyse macroéconomique?

“ENTREPRISE”

Texte 1 Créer une entreprise en France

L'entreprise individuelle : c'est la forme d'entreprise la plus simple, la moins onéreuse à créer, la plus facile à gérer. Pas de capitale minimal à verser, pas de statuts à rédiger. Il suffit de se faire immatriculer au registre du commerce ou au répertoire des métiers.

L'entreprise individuelle présente deux inconvénients majeurs. Elle ne peut s'adresser qu'aux affaires de petite ou moyenne importance, les perspectives de développement étant limitées. L'exploitant, ensuite, est indéfiniment et solidairement responsable sur ses biens propres des dettes de l'entreprise. S'il vient à faire faillite, ses biens personnels peuvent donc être engagés. C'est pourquoi il est parfois préférable d'adopter le statut d'associé unique d'EURL.

L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) : c'est une forme de SARL mais avec un associé unique dont la responsabilité commerciale est limitée au montant de son apport.

Créer à plusieurs ; quel type de société?

Les types de société possible, pour une entreprise commerciale, sont très nombreux. Pour créer une société de personnes (société en nom collectif), aucun capital minimal de départ n'est requis. Ces sociétés peuvent donc être constituées avec des apports personnels peu importants, deux associés étant suffisants. Au contraire, les sociétés de capitaux (SARL SA,) exigent une mise de départ plus élevée : deux associés et 50 000 euros de capitale au moins pour une SARL, sept associés et 250 000 euros de capitale pour une SA, par exemple.

Toutefois, la vraie différence entre sociétés de personnes et sociétés de capitaux est que, dans les premières, tout nouvel associé doit être agréé par les autres membres et s'il ne l'est pas, celui qui

veut céder ses parts ne peut pas partir. Dans les sociétés de capitaux, à l'inverse, la cession des parts ou des actions est libre. Ces sociétés sont donc «ouvertes» aux capitaux extérieurs, les sociétés de personnes ne l'étant que peu ou pas du tout.

Répondez : VRAI ou FAUX

1. Une SARL est constituée par un ou plusieurs associés.
2. La responsabilité d'un entrepreneur individuel est total. En cas de dettes, il doit rembourser avec ses biens personnels.
3. Le capital minimum d'une SA est de 50 000 E.
4. Il faut être au moins sept associés pour créer une SARL.
5. Dans une société de personnes, un associé ne peut pas quitter librement la société.
6. Dans une SA, un associé est responsable au montant de son apport.
7. EURL c'est une forme de l'entreprise individuelle.
8. S'il vient la faillite, les associés de SARL ne perdent que leurs actions.
9. Les associés de SA peuvent constituer l'entreprise avec leurs apports personnels peu important.
10. SA et EURL sont ouvertes aux capitaux extérieurs.

Texte 2 L'entreprise c'est un organisme vivant

Créés en 2005 sous la forme d'un société de recherche, les laboratoires « Medfarme » ont pris le temps de se développer en consolidant leyr acquis à chaque étape de leur vie.

Au départ, il s'agissait d'une société de recherche dans laquelle des médecins et des phar,aciens se réunissaient trois fois par se,aine pour parler de leurs travaux, explique Bekzat Achmetov, responsable du marketing et de l'international. « C'est à partir de 2007 que la société a commencé vraiment à se développer quand nous avons commercialisé la nouvelle formule d'un produit anti-inflammatoire.

Bekzat Achmetov dirige aujourd'hui l'entreprise aux côté de son frère Chinguiz, l'actuel P-D-G. Société pharmaceutique familiale, les laboratoires « Medfarme » trouvent assez vite leur créneau dans la dermatologie.

Première étape importante, le rachat des laboratoires « Pharma » à Taraz permet à la PME familiale de commercialiser de nouveaux produits. Restructurés en une SARL en 2009, les laboratoires « Medfarme » emploient aujourd'hui 80 personnes. Au début, la socété comptait à peine six ou sept personnes et un chiffre d'affaires est passé de 7 millions d'euros au moment de la restructuration à 100 millions cette année. Les dernières années l'entreprise cherche à développer en Europe mais cela plus difficile que partout ailleurs dans le monde. L'autorisation de mise sur le marché (AMM) d'un produit ne suffit pas. Il faut envoyer le dossier une seconde fois au Ministère de la Santé pour obtenir l'autorisation d'exporter. Nous sommes implantés en Russie, au Kirguistan, en Mongolie. Les produits « Medfarme » sont également présents au Cambodge, au Viêt-nam, en Thaïlande.

Remplissez la fiche technique suivante

Origine de la société	
Date de création	
Forme	
Objectifs	
Société actuelle	
Nom	
Forme juridique	
Année de constitution	
Nom du directeur	
Secteur d'action	
Premier produit commercialisé	

Caractéristiques des produits	
Évolution	
Premier rachat	
Objectif	
Effectif	
Dernier chiffre d'affaires connu	
Deuxième rachat	
Objectif actuel	
Formalités nécessaires pour exporter	
Implantation	
Présence sur les marchés asiatiques	

Texte 3 Les manoeuvres stratégiques

La compétitivité de l'entreprise passe par l'aménagement de son domaine d'action stratégique. Ceci implique des manoeuvres, que l'on peut classer en quelques catégories, impliquant chacune au moins un dilemme.

Stratégie de pénétration

L'entreprise peut décider de pénétrer sur un marché. Elle peut le faire par un investissement direct, par rachat d'entreprises existantes, en s'associant avec d'autres (*joint venture*), en acquérant des brevets et licences.

Sa décision est conditionnée par les **barrières à l'entrée** (taille de l'investissement, protections diverses, pouvoir de marché des entreprises existantes, etc.) et par la **rentabilité** attendue (retour sur l'investissement).

Stratégie de croissance

L'entreprise devra choisir entre la **croissance interne** (par développement propre) et **externe** (rachat ou fusion avec des entreprises existantes).

La stratégie de croissance a pour but d'acquérir une part de marché suffisante.

Stratégie de diversification

L'entreprise se développe sur des activités plus ou moins connexes: technologies et marchés plus ou moins semblables. Elle peut se développer autour de son métier de base, ou autour de sa mission de base; en sortant de ses bases, elle s'engage dans un processus de diversification conglomerate, ce qu'avaient tenté nombre de groupes français dans les années 90 : on observe plutôt de nos jours un **recentrage** sur les métiers ou les missions de base.

A la diversification, on peut donc opposer une stratégie de **spécialisation**. Celle-ci sera notamment l'apanage de petites entreprises, qui rechercheront des «niches» ou des «créneaux» sur les marchés. De même, les groupes tendent à se constituer en filiales autonomes, spécialisées.

Proche de la diversification, pourra se développer une stratégie **d'intégration** des activités, d'amont en aval de la filière. De nos jours, les groupes industriels tendent plutôt à **externaliser** les activités de leur filière jugées peu rentables ou peu compétitives à leur échelle.

Stratégie de retrait

Face aux activités en déclin, les entreprises opèrent bien souvent un repli stratégique, dont on connaît les conséquences dramatiques sur les hommes et sur les régions.

Le retrait peut toutefois être freiné par les **barrières à la sortie** : coût financier et social, résistances diverses. Par ailleurs, les **survivants** peuvent recouvrer la compétitivité. Enfin, bien des activités en déclin ont connu un fort **renouveau technologique**, comme le textile.

Le retrait peut n'être que partiel, et correspondre à une «disintégration» ou «impartition» (repli sur les points stratégiques de la filière).

On pourrait citer bien d'autres manoeuvres (innovation, internationalisation, concentration, etc.).

Qu'est-ce que l'entreprise doit-elle faire pour pénétrer sur un marché ?

1. faire un investissement
2. faire un rachat d'entreprises existantes
3. s'associer avec d'autres entreprises
4. il y a beaucoup de possibilités

Comment s'appelle la stratégie qui a pour but d'acquérir une part de marché suffisante?

1. la stratégie de pénétration
2. la stratégie de retrait
3. la stratégie de croissance
4. la stratégie diversification

Qu'est-ce qui se passe si l'entreprise sort de ses bases?

1. l'entreprise se développe autour de son métier
2. l'entreprise se développe autour de sa mission de base
3. l'entreprise s'engage dans un processus de diversification conglomerate
4. l'entreprise a tenté nombre de groupes français

Parmi toutes ces stratégies, laquelle est plus proche à la diversification?

1. la stratégie de spécialisation
2. la stratégie de croissance
3. la stratégie d'intégration
4. la stratégie de diversification

A quoi correspondre la stratégie de retrait?

1. au renouveau technologique
2. aux barrières à la sortie
3. à une disintégration
4. à une disintégration ou impartition

Texte 4 Le statut de commerçant

Le Code de Commerce, dans son Article 1, précise le statut du commerçant : le commerçant est celui qui exerce des actes de commerce et, en son nom et son propre compte, en fait sa profession habituelle. Chaque commerçant doit s'inscrire auprès du Tribunal de commerce qui lui attribue le numéro d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés. Ce numéro doit figurer sur tous les documents commerciaux du commerçant pour permettre à toute personne d'obtenir des renseignements sur un commerçant (ou une société) en consultant le R.C.

Toute personne physique ou morale, ayant la qualité de commerçant, doit tenir certains livres de commerce, ouvrir un compte dans une banque ou dans un centre de chèques postaux. En plus, un commerçant doit adresser une déclaration d'existence au centre des impôts dont dépend le siège de son établissement et, plus tard, remplir un formulaire d'identification qui lui sera envoyé par l'administration fiscale.

Questionnaire

1. Quelles sont les conditions exigées pour être commerçant?
2. Qu'entend-on par «en fait sa profession habituelle» ?
3. Que signifie l'expression «en son nom et pour son propre compte» ?
4. Quelles sont les obligations d'un commerçant?
5. Un représentant de commerce salarié, est-il commerçant?

Texte 5 Les fonctions d'une entreprise

Les différentes opérations réalisées par l'entreprise peuvent être regroupées en séries : achats, fabrication, ventes, encaissements, paiements... Chaque série d'opérations constitue une fonction de l'entreprise. Elles sont 6.

La fonction technique (production) a pour objet de :

- concevoir les types de produits à fabriquer ou les services qui seront proposés aux **1.** ...,
 - prévoir et procurer les moyens matériels indispensables,
 - déterminer les **2.** ...de fabrication,
 - préparer, exécuter et contrôler la fabrication
- La fonction commerciale** a pour objet d'assurer :
- l'approvisionnement en matières premières, en marchandises, chercher les fournisseurs, passer **3.** ...et gérer les stocks
 - la distribution des produits fabriqués, des marchandises, faire de **4.** ..., enregistrer et exécuter les commandes et s'assurer que les clients sont satisfaits
- La fonction comptable** a pour objet d'enregistrer toutes les opérations qui modifient le **5.** ...de l'entreprise et de dégager périodiquement le montant du résultat obtenu.
- La fonction financière** a pour objet de **6.** ... les ressources nécessaires à l'entreprise au moment où elle en a besoin (l'investissement, **7.** ...auprès d'une banque etc).
- La fonction administrative** qui exécute le travail de façon la plus **8.** Ce sont la gestion du personnel.
- La fonction sociale** qui a pour objet de veiller à l'amélioration des conditions **9.** ..., au respect de la législation, à la sécurité des **10.** ... et la création des oeuvres sociales (colonie de vacances, restaurant d'entreprise...)

Mots à remplacer :

travailleurs, conditions, la publicité, clients, réunir, l'emprunt, efficace, les commandes, de travail, patrimoine

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Texte 6 Faites la traduction écrite

La franchise

Le contrat de franchise est un contrat par lequel le franchiseur, propriétaire d'éléments immatériels (tels que la marque, l'image de marque, l'enseigne) loue ces éléments aux franchisés qui apportent des éléments matériels (les capitaux, les locaux, les machines). Cette collaboration a pour but de développer rapidement les deux entreprises contractantes tout en sauvegardant leur indépendance. Voici quelques exemples de marques françaises distribuées en franchise: Yves Rocher, Phyldar, Yves Saint-Laurent, Natalys.

L'Europe de la franchise, ce sont 1650 franchiseurs pour 90 000 franchisés. Dans cet ensemble, la France occupe la première place avec ses 30 % du nombre de franchisés

VOCABULAIRE THÉMATIQUE

1. acte (m) de commerce –торговая операция
2. autorisation (f)-разрешение
3. aménagement (m)-обустройство, приведение в порядок
4. arpanage (m)- достояние, удел, отличительная черта
5. approvisionnement(m)-обеспечение, снабжение
6. apport (m)-вклад, доля, пай
7. s'associer-присоединяться. объединяться
8. attribuer –присваивать
9. Code de commerce (m)-Торговый кодекс
10. commerçant (m) –лицо занимающееся коммерческой деятельностью
11. compétitivité (f)-конкурентноспособность
12. commande (f)-заказ
13. croissance (f)- рост
14. chiffre d'affaires (m)-товарооборот

15. *declin* (m)- спад, упадок в производстве
16. *exercer* –осуществлять, заниматься ч-либо
17. *en son nom* –работать на себя
18. *encaissement* (m)-обеспечение денежной массой
19. *s'engager*- брать на себя обязательства, приступить к ч-либо
20. *faillite* (f)-крах, банкротство
21. *fiscale,e* –налоговый
22. *fonds de commerce* (m)-совокупность материальных и нематериальных элементов (оборудование, сырье, торговое название, аренда, патенты и др.)
23. *immatriculation* (f)-регистрация
24. *impôt* (m)-налог
25. *impartition* (f)-приобретение производителем материалов и услуг на стороне
26. *livre de commerce* (m)-торговая книга
27. *marchandise*(f)- товар
28. *métier* (m)- ремесло, профессия
29. *personne physique* (f)-физическое лицо
30. *personne morale* (f)-юридическое лицо
31. *procurer*-снабжать, обеспечивать, добывать
32. *rachat* (m)-выкуп, скупка
33. *Registre du commerce* (m)-Реестр для регистрации коммерсантов и фирм
34. *recentrage* (m)-централизация, создание центристского объединения
35. *siège* (m)-местонахождение, адрес предприятия

Questions :

1. Comment peut-on définir la notion « fonction de l'entreprise » ?
2. Pour créer une entreprise, qu'est-ce qu'il faut avoir?
3. Quelles sont les sociétés de capitaux?
4. Quels sont les avantages d'une société de capitaux?
5. Qui dirige une SARL?
6. Combien de stratégies du développement d'une entreprise savez-vous?
7. Quelle est la différence entre une entreprise individuelle et une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée?
8. Quelles sont les obligations d'un commerçant?
9. Qu'est-ce que c'est le livre de commerce?
10. Comment s'appelle la stratégie qui a pour but d'acquérir une part de marché suffisante?

“ MANAGEMENT FINANCIER ”

Texte 1 La banque et les affaires

Faites en ordre logique ce texte.

1. Enfin, les banques s'allient entre elles. Par exemple, la Caisse d'Épargne Écureuil a choisi un partenaire en Espagne. Cette stratégie permet de ne pas se lancer dans des implantations européennes coûteuses et limite l'arrivée de caisses étrangères en France. Quant au groupe Paribas, il crée des filiales en Europe (13 actuellement), rachète des sociétés locales ou s'associe à des partenaires industriels.

2. Tout d'abord, elles se rendent compte de leurs intérêts communs avec les compagnies d'assurances: l'U.A.P. s'est ainsi liée à un partenaire privé, la B.N.P. Leurs intérêts réciproques sont clairs: ce rapprochement permet à chacun de diffuser ses produits dans le réseau de l'autre, en même

temps que de rationaliser ses propres activités. Les deux partenaires doivent définir une stratégie commune, aussi bien en ce qui concerne leurs investissements industriels que leurs activités de banques d'affaires. Autre exemple d'association en «bancassurance»: le GAN, troisième assureur nationalisé français, qui s'est associé aux banques régionales C.I.C.

3. Les banquiers français ont par ailleurs développé leurs contacts avec les industriels: par exemple, le Crédit Lyonnais a augmenté ses participations dans les grands groupes industriels (de 38%). Devant l'augmentation du nombre de fusions entre entreprises, de conquêtes de parts de marché et de firmes se préparant au marché unique européen, les banques ont créé des départements «fusions et acquisitions». Elles offrent conseils et listes d'adresses, diversifiant ainsi leur activité de manière prestigieuse et rentable à la fois.

4. Face au marché unique européen, les banques doivent étendre leurs activités et s'allier à des partenaires.

1	2	3	4

Questions :

1. Qu'est-ce que les banques ont créé ?
2. Pourquoi les banques se collaborent avec les compagnies d'assurances ?
3. Quelle stratégie permet aux banques de ne pas se lancer dans des implantations européennes coûteuses ?
4. Quelle banque a-t-elle créé des filiales en Europe ?
5. Combien de pourcent de sa participation dans les grands groupes industriels, le Crédit Lyonnais a-t-il augmenté?

Texte 2 Les comptes de l'entreprise

L'entreprise réalise de nombreuses opérations qui donnent à des rentrées des sorties d'argent, **1**. et des dépenses. Ces mouvements sont enregistrés pour rendre compte de son activité économique et de sa situation financière. Ces documents permettent à la direction de prendre des décisions à partir d'éléments objectifs et de rendre compte des résultats aux associés. Ils serviront aux banques pour apprécier **2**. de l'entreprise.

Le compte de résultat décrit l'activité de l'entreprise au cours d'une période donnée, générale l'exercice **3**..... . Il donne le résultat (bénéfice ou perte) de la période, obtenu par la différence entre les produits (+) et les charges(-).

Le bilan, quant à lui, permet de décrire toute la vie de l'entreprise. Il donne l' **4**..... de son patrimoine à une date donnée et indique l'origine des fonds reçus ainsi que leur **5**. Le bilan se présente sous la forme d'un **6**. ... à deux colonnes ; par **7**....., à gauche figure l'actif et à droite le passif.

On inscrit à l'actif tout ce que possède l'entreprise à la date du bilan. Il comprend deux éléments immobilisés principaux :

- l'élément immobilisé, élément durable du patrimoine, comprend le fonds de commerce et les **8**. et les bâtiments, les terrains, les matériels, les équipements.
- Les éléments circulants constitués par les stocks de matières premières, de produits finis et semifinis, les **9**..... détenues sur la clientèle et les disponibilités en caisse ou en banque.

Le passif comprend tout ce que l'entreprise doit à son propriétaire, ses associés ou ses créanciers. Il est composé de deux éléments principaux :

- les capitaux propres : le capital social, les bénéfices et les **10**
- les dettes : elles se répartissent entre les dettes financières, à plus ou moins long terme et les dettes d'exploitation qui sont les sommes dues à l'Etat et aux fournisseurs.

Mots à remplacer :

tableau, des recettes, la solvabilité, convention, écoulé, inventaire, créances, utilisation, provisions, brevets

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Texte 3 Types de monnaie

Dans les sociétés contemporaines coexistent plusieurs types de monnaie. Il y a une *monnaie manuelle* ou matérielle, une *monnaie scripturale* et une *monnaie électronique*.

La monnaie manuelle ou matérielle est composée de la *monnaie divisionnaire*, et la *monnaie fiduciaire*.

La monnaie divisionnaire ce sont les pièces de monnaie qui sont émises par le Trésor Public.

La monnaie fiduciaire ce sont les billets de banque qui sont émis par la Banque centrale. Elle a le monopole d'émission de la monnaie.

La monnaie scripturale est constituée par l'ensemble des dépôts à vue sur les comptes bancaires : le chèque, la carte de crédit et l'ordre de virement sont les instruments utilisés pour transférer cette monnaie d'un compte à un autre par un simple jeu d'écriture : dans ce cas les règlements se font sans billets ; on peut dire donc que ce sont les banques qui, en accordant des crédits à leurs clients, créent ce type de monnaie.

La monnaie électronique ou cartes à mémoire, qui remplacent peu à peu les billets et les chèques.

Le système de paiement par carte a pris naissance aux Etats-Unis d'Amérique aux environs de 1950. C'étaient certaines chaînes de magasins ou de distributeurs d'essence qui ont lancé cette mode. Puis, ont apparu des cartes de voyages et de loisirs et, finalement, les banques américaines ont créé des réseaux à utilisation élargie.

Le système de paiement comporte quelques types de cartes et il existe différents types de comptes.

le compte de chèques est ouvert aux non-commerçants majeurs ; le solde du compte doit être toujours créditeur, c'est-à-dire que la provision doit être suffisante ;

le compte courant est ouvert à une entreprise ; il peut, à certaines conditions, avoir un solde débiteur, c'est-à-dire être à découvert ;

le compte joint est ouvert uniquement à la fois au nom de deux ou plusieurs personnes (deux époux, par exemple) ;

la procuration : le titulaire de ce compte peut permettre à une autre personne (membre de famille ou collaborateur) d'utiliser son compte par procuration.

Répondez : VRAI ou FAUX

1. La monnaie scripturale est composée de la monnaie divisionnaire .
2. La Banque centrale a le monopole d'émission de la monnaie.
3. La monnaie manuelle est émise par le Trésor Public.
4. La monnaie électronique utilise pour transférer cette monnaie d'un compte à un autre.
5. La monnaie scripturale c'est une monnaie inliquide.
6. On a commencé à payer par la monnaie électronique dans certains magasins allemands.
7. Le compte de chèques peut être utiliser par procuration.
8. Le compte courant est ouvert au nom de deux ou plusieurs personnes.
9. Le compte courant peut être débiteur.
10. Le système de paiement comporte quelques types de cartes.

Texte 4 Les opérations financières

Ces opérations ont pour fonction d'établir ou de faire cesser une relation de créancier à débiteur entre deux unités institutionnelles. Toute opération financière a pour contrepartie une autre opération, financière (par exemple, le remboursement d'un emprunt) ou non financière (par

exemple, le règlement d'un achat d'un bien). Elles sont réparties en neuf postes regroupés sous quatre appellations:

- **Instruments de paiement**
 - moyens de règlement internationaux;
 - moyens de règlement en francs.
- **Instruments de placement**
 - autres liquidités;
 - titres du marché monétaire;
 - obligations;
 - actions et autres participations.
- **Instruments de financement**
 - prêts à court, moyen et long terme.
- **Réserves techniques d'assurance**

Les entreprises d'assurance ont l'obligation légale de constituer des réserves en vue de garantir le paiement des indemnités. D'un point de vue économique, ces réserves sont en fait la propriété des assurés et sont considérées donc comme une dette des entreprises d'assurance envers d'autres agents économiques.

(D'après Cl.Mouchot. La Comptabilité nationale. P., Hachette, 1990)

Remplissez ce tableau. Regardez un exemple.

Instruments de placement	obligations
	moyens de règlement en francs
Les entreprises d'assurance garantissent...	
	prêts à court terme
Ces réserves sont considérées ...	
	en neuf postes
Le remboursement d'un emprunt c'est une opération ...	

Texte 5 Les opérations de répartition

Elles retracent la distribution, la redistribution et l'utilisation des revenus issus de la production. On les regroupe en trois grands postes: transferts courants avec contrepartie, transferts courants sans contrepartie et transferts en capital.

- **Transferts courants avec contrepartie**

Il s'agit des transferts qui rémunèrent une "prestation" quelconque: on trouvera ici donc les salaires, les primes d'assurance, les intérêts... (rémunérations respectives du travail, de l'assurance souscrite, des capitaux prêtés...) En voici la liste:

- rémunération des salariés;
- impôts liés à la production et l'importation(TVA, droits de douane...);
- subventions d'exploitation: versées par les administrations publiques ou les institutions financières à des unités productrices ou importatrices de biens et de services marchands;
- revenus de la propriété et de l'entreprise (intérêts, dividendes...);
- opérations d'assurance-dommages (primes et indemnités).

- **Transferts courants sans contrepartie**

Très liés aux services non marchands, ces transferts n'ont pas de contrepartie immédiate; la liste suivante montre clairement:

- impôts courants sur le revenu et le patrimoine (impôt sur le bénéfice des sociétés, impôt sur le revenu des personnes physiques...);

- cotisations sociales;
- prestations sociales.
- **Transferts en capital**
Les transferts en capital comprennent:
 - les aides à l'investissement;
 - les impôts en capital (droits de succession, par exemple);
 - divers autres transferts en capital.

La caractéristique essentielle des opérations de répartition se lit dans leur intitulé " transferts": il s'agit toujours, en effet, d'un transfert d'un agent à un autre agent, c'est-à-dire, dans les comptes nationaux, d'un secteur institutionnel à un autre secteur institutionnel; une opération de répartition est donc toujours une ressource pour un secteur et dépense, c'est-à-dire un emploi, pour un autre secteur institutionnel.

Ce sont les opérations financières qui permettront d'aboutir à l'équilibre du compte de chaque secteur institutionnel.

Cette opération a pour but de rémunérer le travail.

1. transferts courants
2. transferts courants avec contrepartie
3. transferts courants sans contrepartie
4. transferts en capital

Cette opération a pour but de transférer d'un agent à un autre agent.

1. transferts courants
2. transferts courants avec contrepartie
3. transferts courants sans contrepartie
4. transferts en capital

Quelle opération financière permet d'aboutir à l'équilibre du compte de chaque secteur institutionnel ?

1. transferts en capital
2. transferts courants avec contrepartie
3. transferts courants sans contrepartie
4. toutes ces opérations

Cette opération comprend l'impôt sur le revenu des personnes physiques.

1. transferts en capital
2. transferts courants avec contrepartie
3. transferts courants sans contrepartie
4. toutes ces opérations

Les droits de succession sont regroupés dans les transferts....

1. courants
courants avec contrepartie
courants sans contrepartie
en capital

Texte 6 Faites la traduction écrite

Les Français et l'argent

Les Français parlent souvent de l'argent des autres, mais rarement de leur fortune personnelle. Très peu de Français disent honnêtement ce qu'ils gagnent, personne n'aime montrer son bulletin de salaire. En France, on ne se dépêche pas pour être le premier à régler les consommations au café! En général, entre jeunes et moins jeunes, chacun paie pour soi. Mais il y a encore, dans certains milieux, la tradition qui veut que les femmes ne paient pas. On dit que les Français sont un peu "économes". Pourtant, ils savent être généreux de temps en temps. Ils peuvent tout vous donner excepté de l'argent liquide: ils n'en ont pas. Leur visage se ferme quand ils comprennent qu'un ami leur demande de l'argent. Le Français est tellement discret sur le sujet "argent" .

VOCABULAIRE THÉMATIQUE

1. action (f)= une part de capital-акция, часть капитала
- acquisition (f)= un achat- приобретение, покупка
- conditions (f)de paiement- условия оплаты
- compte (m) – счет
- comptabilité (f) –бухгалтерия
- comptabiliser –подсчитывать, отражать в бух.учете
- créancier (m.)-кредитор
- distributeur (m)de billets - банкомат
- disponibilités financières (f.pl.)-денежная наличность
- dotations financières (f.pl.)-финансовые дотации
- équation (f.) d'équilibre ressources-emplois flux (m.)-балансовое равновесие
- impôt (m.) en capital-налог на капитал
- formation (f.) brute de capital fixe-валовое накопление основного капитала
14. lettre (f) de garantie de la banque гарантийное письмо банка
15. lettre (f) de crédit commerciale -товарный аккредитив
16. liquidité (f) = l'argent disponible-наличность
17. montant (m)-сумма
18. ordre (m)de paiement- платежное поручение
19. mode (m.) de recensement-метод ведения учета
20. paiement (m) par lettre de crédit- платеж по аккредитиву
21. paiement (m) l'encaissement contre document- платеж против документов
22. paiement (m) avant livraison -платеж до поставки
23. paiement (m) à l` avance- авансовая выплата
24. paiement (m) à la livraison- наложенный платеж
25. paiement (m) par carte de crédit -оплата кредитной карточкой
26. paiement (m) au comptant - оплата наличными
27. péage (m) : en France, station où on doit payer les taxes
28. retrait (m)d'argent-задержка денежных поступлений
29. souscrire à un prêt = prendre un crédit – брать кредит
30. tableau (m) des entrées-sorties-таблица затраты-выпуск
31. taxe (f) à la valeur ajoutée (TVA)- налог на добавленную стоимость
32. virement (m) = un transfert d'argent d'un compte sur un autre compte-перечисление с одного счета на другой, перевод денег
33. valeur (f.) monétaire –денежная оценка
34. variations (f.pl.) de stocks- движение, изменение запасов
35. verser qch à qqn -перечислять
- 36.virement (m) postal - перевод по почте

Questionnaire:

1. Quels partenaires les banques ont-elles?
2. Quelle stratégie permet aux banques de ne pas se lancer dans des implantations européennes coûteuses ?
3. Qu`est-ce que c`est le bilan ?
4. Qu`est- ce qui décrit l`activité de l`entreprise ?
5. Quels types de monnaie savez-vous ?
6. Quand est-ce que l`ère de la monnaie électronique a commencé?
7. Quel compte faut-il ouvrir aux non-commerçants ?
8. Quelles opérations financières pouvez-vous nommer ?

9. Enumérez trois grands postes des opérations de répartition ?
10. Est-ce que les Français sont discrets sur le sujet "argent" ?

Chapitre II Testes lexiques sur les thèmes économiques

« *MARKETING, PUBLICITÉ* »

I version

1. **le représentant c'est ...**
 - A. personnel à laquelle on a donné le droit d'agir en son nom
 - B. commerçant qui met en rapport un acheteur et un vendeur, mais n'agit pas en son propre nom
 - C. personne rémunérée qui achète et vend au nom et pour le compte d'un industriel
 - D. salarié d'un industriel grossiste, dont il visite la clientèle

E. personne qui a reçu le droit exclusif de vendre les marchandises d'un producteur dans un rayon déterminé

2. **Изучение рынка позволит узнать вкусы и нужды потребителей.**

A. Une étude du marché permet d'adapter un produit aux goûts et aux besoins des consommateurs.

B. Une étude du marché permet d'adapter un produit aux nécessités et aux besoins des consommateurs.

C. Une étude du marché permet d'adapter un produit aux ensemble d'acheteurs.

D. Une étude du marché permet d'adapter une production aux goûts et aux besoins des consommateurs.

E. Une étude du marché permet d'adapter un produit à la clientèle.

3. **... livret qui présente les produits de façon détaillée.**

A. prospectus (m)

B. brochure (f)

C. catalogue (m)

D. circulaire (m)

E. dépliant (m)

4. **...: salarié d'un industriel, d'un grossiste, dont il visite la clientèle.**

A. agent commercial (m)

B. commissionnaire (m)

C. concessionnaire (m)

D. courtier (m)

E. représentant (m)

5. **...: document qui analyse un problème ou une situation et propose une solution.**

A. un circulaire

B. un compte rendu

C. une note de synthèse

D. un procès-verbal

E. un rapport

6. **Personne qui utilise des biens ou des services c' est...**

A. une publicité

B. une masse

C. une clientèle

D. un consommateur

E. un potentiel

7. **Objectif ou public visé dans une étude de marché c' est...**

A. une stratégie

B. un cible

C. des stocks

D. une masse

E. une créativité

8. **Action de promouvoir un produit, une marque c'est...**

A. une publicité

B. une stratégie

C. un cible

D. un potentiel

E. une créativité

9. **Ensemble des marchandises disponibles, c est...**

A. une stratégie

B. un cible

C. des stocks

D. une masse

E. une créativité

10. **C'est ... qui exprime une idée générale.**

A.un exemple

B.une stratégie

C.un cible

D.un potentiel

E.une créativité

11. **Action visant à personnaliser, dans l'esprit du consommateur, un produit ou une marque par rapport à la concurrence, c'est...**

A. un créneau

B un positionnement

C.une prospective

D.une demande

E.une campagne

12. **Une partie d'un marché sur laquelle la concurrence est faible, c'est...**

A.un créneau

B.un besoin

C.un potentiel

D.une reconnaissance

E.un positionnement

13. A quelle forme de publicité correspond **publi reportage**?

A.de rendement

B.de lancement

C.direct

D.de prestige

E.collective

14.....**promotion d'un centre commercial?**

A.de rendement

B.de lancement

C.direct

D.de prestige

E) collective

15.....**envoi de catalogue?**

A.de rendement

B.de lancement

C. direct

D.de prestige

E.collective

2 version

1. **La téléphonique fait gagner du temps aux représentant lors de leurs déplacements.**

A.perspective

B.présentation

C.prestation

D.prospection

E.percée

2. **Certaines études de marché permettent de cerner de façon très précise le des consommateurs.**

A. genre

B. modèle

C. profil

D. prototype

E. projet

3 **Choisissez une énumération correcte des phases de vie d'un produit.**

A. croissance, lancement du produit, saturation et déclin, maturité, stagnation

B. saturation et déclin, maturité, lancement du produit, croissance, stagnation

C. lancement du produit, croissance, stagnation, maturité, saturation et déclin

D. lancement du produit, croissance, maturité, saturation et déclin, stagnation

E. lancement du produit, croissance, maturité, stagnation, saturation et déclin

4..... : **l'étude porte sur la totalité des personnes susceptibles d'être intéressées par un produit: est réalisée sur un marché restreint.**

A un sondage

B. une échantillon

C. un recensement

D. un panel

E. un marché-test

5. **Synonyme du mot: similaire (adj.)**

A. susceptible

B. représentatif

C. quantitatif

D. équivalent

E. séduisant

6. **Synonyme du mot: susciter qch**

A. initier qn. à f.qch.

B. entousiasmer qn.

C. engendrer

D. accrocher

E. étaler

7. **Synonyme du mot: lettre de vente (f)**

A. lettre d'avis

B. lettre circulaire

C. lettre de crédit

D. lettre affichée

E. lettre de change

8. **échantillon (m)**

A. группа лиц для анкетирования

B. опрос

C. сбор информации

D. анкета

E. рекламный ролик

9. **spot (m)**

A. наружная реклама

B. рассылка

C. рекламный ролик

D. список

E. талон на покупку товара со скидкой

10. **impact (m)**

A. распродажа

B. марка, товарный знак

C. соблазн

D. воздействие

E. рекламный ролик

11. **L'emballage assure le rôle de la présentation même séduction et le**

conditionnement - celui de protection.

- A. vrai
- B. faux
- C parfois
- D. absurde
- E. jamais

12. Le marketing doit détecter et conquérir les cibles de l'entreprise dans un marché fortement concurrentiel.

- A. Задача маркетинга определить цель предприятия на конкурентном рынке.
- B. Маркетинг должен определиться и победить на рынке с жесткой конкуренцией.
- C. Маркетинг на предприятии должен определить целевую аудиторию на конкурентном рынке и завоевать его.
- D. Маркетинг должен определить группу потенциальных покупателей предприятия и завоевать в жесткой рыночной конкуренции.
- E. Маркетинг должен определить цель предприятия и добиться ее в жесткой рыночной конкуренции.

13. La radio et la télévision constituent ...publicitaires importants.

- A.médias (m)
- B.supports (m)
- C.affichages (m)
- D.moyens (m)
- E.relances (f)

14. Est-ce que le terme marketing est un mot...

- A.anglais
- B.latin
- C.français
- D.allemand
- E.américain

15. software (angl.)

- A. savoir-faire (m)
- B. ingénierie (f)
- C logiciel (m)
- D.affacturage (m)
- E.parrainage (m)

« MANAGEMENT ADMINISTRATIF »

1 version

1. Наш коммерческий директор думает достичь поставленных целей раньше установленного срока.

- A. Notre directeur commercial a prévu ces problèmes de finance.
- B. Notre directeur commercial pensait à cette date de rendez-vous.
- C Notre directeur commercial pense pouvoir atteindre les objectifs fixés plus tôt que prévu.
- D. Notre directeur commercial pense changer la forme juridique de notre firme.
- E. Notre directeur commercial pense obtenir les buts de ces affaires à la date déterminée.

Quel est le poste occupé par chacune de ces trois personnes?

Messieurs DUBOIS, LEGRAND et DURAND travaillent tous les trois pour la "ALTEL", une société commerciale. Ils occupent des bureaux voisins, au même niveau, dans le même couloir. Ils exercent les fonctions de chef de personnel, de directeur des ventes et de responsable des achats, mais non nécessairement dans cet ordre. M. DUBOIS occupe le

bureau du milieu. Le chef du personnel prend les appels téléphoniques de M.LEGRAND , quand ce dernier n'est pas dans son bureau. Le responsable des achats et M.DURAND déjeunent habituellement ensemble. Quand c'est l'heure du déjeuner, le responsable des achats frappe au mur séparant leurs deux bureaux.

2.M. Dubois

- A.directeur des ventes
- B.chef de personnel
- C.responsable des achats
- D.directeur commercial
- E. P.D.G.

3. M. Legrand

- A. directeur des ventes
- B. chef de personnel
- C. responsable des achats
- D.directeur commercial
- E.P.D.G.

4. M. Durand

- A.** directeur des ventes
- B. chef de personnel
- C responsable des achats
- D.directeur commercial
- E.P.D.G.

5. le bail c'est...

- A encaissement (m)
- B. location (f)
- C avis (m)
- D.terme (m)
- E.traite(f)

6. le litige c'est...

- A. lutte (f)
- B. différend (m)
- C. débours(m)
- D. contrat (m)
- E. délai (m)

7. embaucher c'est-à-dire...

- A. rédiger
- B. recruter
- C décliner
- D.libeller
- E.emprunter

8. Le gouvernement a décidé de mettre fin à la... postal dont bénéficiaient de nombreux services publics.

- A.distribution (f)
- B.franchise (f)
- C.régie (f)
- D.réglementation (f)
- E.règle (f)

9. Les besoins physiologiques qui pendent de l'homme au travail sont suivants:

- A. manger, boire, dormir, se reposer, se loger, se vêtir
- B. manger, boire, se loger, se vêtir, être protégé
- C. manger, se loger, pas être isolé, se manifester
- D. pas être isolé, se manifester, se vêtir

E. être partie d'un groupe, réalisation personnelle, manger, se loger, être protégé

10. **Combien de fonctions essentielles pour bien effectuer un travail y a-t-il dans l'entreprise?**

A. 3

B. 6

C. 7

D. 4

E. 5

11. **Lorsqu'une entreprise traverse des difficultés, une des premières mesures envisagées consiste à réduire ses ...**

A. dettes

B. effectifs

C. dépenses

D. avoirs

E. rémunérations

12. **En cas de désaccord lors du renouvellement du bail, propriétaires et locataires peuvent à la commission départementale de conciliation,**

A. avoir cours

B. avoir recours

C. donner cours

D. faire cours

E. faire courses

13. **Quelles deux qualités sont plus essentielles pour un chef des ventes.**

A. l'esprit créative et sens de la compâtition

B. le sens des responsabilités et la qualité d'animateur

C. le sens de la compétition et qualités d'animateur

D. l'aptitude à mener des négociations et aptitude au commandement

E. la discrétion et esprit créatif

14. **C'est le lieu où je travaille et où on me verse chaque mois un salaire.**

Qui parle ?

A. un actionnaire

B. un salarié

C. un juriste

D. un fiscateur

E. un sociologue

15. **Quelle est, parmi les phrases, celle qui a un sens différent?**

A. Il faut savoir gérer pour entreprendre, mais cela ne suffit pas.

B. Il ne suffit pas de savoir gérer pour entreprendre, même si cela est indispensable.

C. Savoir gérer, c'est nécessaire pour entreprendre, mais cela ne suffit pas.

D. Savoir gérer est une condition nécessaire mais non suffisante pour entreprendre.

E. Savoir gérer, c'est bien, mais entreprendre, c'est mieux.

2 version

1. **C'est la fonction ... qui a pour objet: prévoir et procurer les moyens matériels indispensables**

A. commerciale

B. comptable

C. administrative

D. financière

E. technique

2. **Cette fonction consiste à faire exécuter le travail de façon le plus efficace.**

- A.commerciale
- B.comptable
- C. administrative
- D.financière
- E.sociale

3.**contentieux (m)**

- A.отдел техобслуживания
- B.юридический отдел
- C.плановый отдел
- D.отдел кадров
- E.отдел проектирования (НТР)

4. **mettre qch. en place**

- A.выделять
- B.создавать
- C.вводить в эксплуатацию
- D.освоить
- E.обновить

5.**emplois (m,pl.)**

- A. средства
- B.статья баланса
- C.отчет
- D.отток
- E.баланс

6. Par qui est supervisé **le service d`entretien?**

- A. par directeur technique
- B.par directeur commercial
- C par directeur administratif
- D.par P.D.G.
- E.par chef comptable

7. **L`entrepôt, à quoi ça sert?**

- A.pour vendre des marchandises
- B.pour présenter la marchandise aux visiteurs
- C. pour stocker les matières premières
- D. pour garder entreposer le matériel
- E. pour ranger les dossiers

8. **L`atelier, à quoi ça sert?**

- A. pour vendre des marchandises
- B. pour présenter la marchandise aux visiteurs
- C. pour stocker les matières premières
- D. pour garder entreposer le matériel
- E. pour fabriquer des produits

9. La modernisation informatique pourrait aider mon service à concevoir un produit et à similer sa fabrication avant de l`expérimenter en maquette ou grandeur nature. **Qui parle-t-il ?**

- A.chef des ventes
- B.chef des études
- C.chef des achats
- D,chef de production
- È.chef de publicité

10. **Un homme averti ...**

- A...valent mieux qu'un
- B. ...en vaut deux

- C ...deux l`auras
- D....qu on devient forgeron
- E...à la gloire

11. **aléatoire (adj.)**

- A. insignifiant
- B.dynamique
- C.désabusé
- D.problématique
- E.injuste

12. **profession libérale (f) ce sont ...**

- A. les médecins
- B. les ouvriers
- C les directeurs
- D. les P.D.G.
- E. les chefs d`ateliers

13. **La téléconférence fait converser plusieurs interlocuteurs sur ...**

- A.une même ligne
- B.une même lieu
- C une même ligne, salle et lieu
- D.une même salle
- E.des places différentes

14 **L`informatisation a permis d'améliorer la ... des entreprises.**

- A. compétition
- B. compétitivité
- C composante
- D. concurrence
- E. convivialité

15. **Logisticien: un nouveau métier qui est amené à jouer un rôle dans les stratégie de distribution des grandes entreprises.**

- A. décidément
- B. définissable
- C. définitif
- D. déterminant
- E. gagnant

« **MANAGEMENT FINANCIER** »

1 version

1. **Ensemble des revenus et des dépenses d`une entreprise.**

- A.échéance (f)
- B.budget (m)
- C.exercice (m)
- D. bilan (m)
- E. provision (f)

2..... : **vente de l`actif de l`entreprise afin de payer les créanciers.**

- A.. banqueroute (f)
- B. cessation de paiement (m)
- C.liquidation (f)
- D.faillite (f)
- E.redressement judiciaire (m)

3. **Le créancier est un organisme qui ne peut pas satisfaire ses besoins fondamentaux.**

- A. vrai
- B absurde

C. probable

D. juste

E. peu probable

4. **Le capital social est l'ensemble des fonds que les associés apportent à une société.**

A. vrai

B. parfois

C. faux

D. peu probable

E. incroyable

5. **Action de placer des capitaux dans une entreprise.**

A. inversion (f)

B. investissement (m)

C. inflation (f)

D. investiture (f)

E. dévaluation (f)

6. **Ce qui manque pour équilibrer les recettes avec les dépenses.**

A. déficit (m)

B. défiance (f)

C. déficiance (f)

D. déflation (f)

E. dévaluation (f)

7. **основной капитал**

A. le compte de patrimoine

B. le compte de production

C. le capital fixe

D. le capital courant

E. le capital constant

8. **счет имущества**

A. le compte de patrimoine

B. le compte de production

C. le capital fixe

D. le capital courant

E. le capital constant

9. **ЛИЗИНГ**

A. l'affacturage

B. le découvert

C. le crédit-bail

D. les créances

E. le loyer

10.: **somme d'argent versé à l'avance pour faire face à des frais.**

A. revenus financiers (m)

B. charges financières (f)

C. propension à l'épargne (f)

D. provision (f)

E. frais financiers (m)

11. Ce mode de financement constitue un prêt pour l'entreprise. **Quel mode de financement?**

A. augmentation (f) du capital

B. autofinancement (m)

C. émission (m) des obligations

D. investiture (f)

E. subvention (f)

12. **Ce mode de financement correspond aux profits non distribués.**

- A. augmentation (f) du capital
- B. autofinancement (m)
- C émission des obligations
- D. l'emprunt auprès de la banque
- E.subvention

13. Pour savoir si l'entreprise est fragile et comporte des risques financiers, il faut calculer son taux. Pour cela il suffit de diviser le montant des dettes à long terme par le montant des capitaux propres. Il vous permet également d'évaluer la plus ou moins grande autonomie de l'entreprise vis-à-vis de ses créanciers. **Cette procédures'appelle...**

- A.la rentabilité
- B.le chiffre d'affaires
- C.l'endettement
- D.la concurrence
- E.l'autofinancement

14. **On peut financer l'acquisition d'un investissement sans modifier les dettes de l'entreprise.**

- A.en sollicitant un crédit du fournisseur
- B.en augmentant le capital
- C.en empruntant à long terme
- D.en émettant les obligations
- E.en émettant les actions

15..... : **situation dun commerçant dont le tribunal a constaté la cessation de paiement.**

- A.banqueroute (f)
- B. dépôt de bilan (m)
- C.liquidation (f)
- D.faillite (f)
- E.redressement (m) judiciaire

2 version

1. **Lorsqu'une entreprise a des difficultés pour recouvrer ses créances, elle peut s'adresser à une société...**

- A d'affacturage
- B.de crédit
- C de facturation
- D.d'hypothèque
- E.boursière

2. **...- mouvements de biens, de services et de monnaie susceptibles d'affecter la valeur ou la composition d'un stock qui concernent les opérations que les agents économiques réalisent entre eux.**

- A.consomption (f) finale
- B.flux (m)
- C circuit (m) économique
- D.consomption (f) intermédiaire
- E.investissement (m)

3 **...constitue une représentation simplifiée du fonctionnement d'une économie toute entière, c'est une sorte de modèle réduit ou de maquette.**

- A.consomption (f) finale
- B.flux (m)
- C. circuit (m) économique
- D.consomption (f) intermédiaire

E.investissement (m)

4. **particuliers (m)**

A. hommes (m)

B.femmes (f)

C.ménages (m)

D.personnes (f)

E.enfants (m)

5. **ressources (f)**

A. réserves (f)

B. créances (f)

C. avoirs (m)

D. source de financement (m)

E. revenus (m)

6. **compte de résultat (m)**

A.emplois (m,pl)

B. bénéfices (m)

C exercice (m)

D. bilan (m)

E.réserves (f)

7. **"Non, 100, c'est trop, je n'en prendrai que trois quarts."**

A. 75

B. 85

C. 25

D. 50

E. 55

8. **" Si j'en prends 2 à 175 Euros , ça me coûtera combien ?"**

A. 330

B. 300

C. 370

D. 400

E. 350

9. **deux fois plus**

A. une paire

B. le quart

C. le double

D. une demi-douzaine

E. un et demi

10. **Rémunérations respectives du travail (salaires,primes, etc.) ce sont les ...**

A. transferts courants avec contrepartie

B. transferts courants sans contrepartie

C. transferts en capital

D.transferts

E.transferts courants

11. **увеличить в 10 раз**

A.octupler

B. nonupler

C. décupler

D. quintupler

E. centupler

12. **Assurer en permanence le financement de la production au jour le jour, c'est-à-dire...**

A. gérer la trésorerie

- B. financer les investissements
- C. obtenir les moyens financiers
- D. alourdir les charges de l`entreprise
- E. procurer les moyens de paiement

13. Est-ce que la fonction financière changera son rôle à cause de la taille et de l`activité des entreprises?

- A. oui, obligatoirement
- B. peut-être oui
- C. jamais
- D. parfois
- E. non

14. Dans chaque entreprise on distingue: des ressources permanentes, des ressources cycliques et des ressources ...

- A. empruntées
- B. de trésorerie
- C. de change
- D. externes
- E. de vente

15: bilan des importations et des exportations d`un pays.

- A. facture consulaire (f)
- B. licence d'importation (f)
- C. franchise (m)
- D. contingent (m)
- E. balance commerciale (f)

‘L’ECONOMIE MONDIALE”

1 version

1. Le secteur tertiaire : ...

- A. l`agriculture
- B. l`industrie agro-alimentaire
- C. le bâtiment
- D. l`assurances, la santé
- E. les exploitations minières

2. Le marché c`est un lieu où se rencontrent ..

- A. les acheteurs
- B. les vendeurs
- C. les acheteurs et les vendeurs
- D. où se déterminent les prix
- E. les acheteurs et les vendeurs et où se déterminent les prix

3. ... est le système économique dans lequel un plan général et centralisé règle autoritairement l`ensemble des mécanismes.

- A. l`économie de marché
- B. l`économie mixte
- C. l`économie centralisée et planifiée
- D. l`économie souterraine
- E. l`économie ouverte

4. ..., c`est l`activité économique non déclarée au fisc.

- A. l`économie de marché
- B. l`économie mixte
- C. l`économie centralisée et planifiée
- D. l`économie souterraine
- E. l`économie ouverte

5. ... a contribué de façon déterminante à réduire l'influence directe de l'Etat dans l'économie.

- A. la privatisation
- B. l'investissement
- C. l'écart
- D. la dégradation
- E. la restitution

6. ... - liberté absolue des échanges entre nations.

- A. mondialisation (f)
- B. protectionnisme (m)
- C. autarcie (f)
- D. libre-échange (m)
- E. balance (f)

7. ... – régime économique se suffisant à lui-même et n'effectuant aucun échange avec les autres.

- A. mondialisation (f)
- B. protectionnisme (m)
- C. autarcie (f)
- D. libre-échange (m)
- E. balance (f)

8. ... – protection de l'économie nationale contre la concurrence étrangère.

- A. mondialisation (f)
- B. protectionnisme (m)
- C. autarcie (f)
- D. libre-échange (m)
- E. balance (f)

9. ... est le montant des affaires réalisées par l'entreprise avec les tiers dans l'exercice de son activité professionnelle.

- A. chiffre (m) d'affaires
- B. groupe (m)
- C. filière (f)
- D. balance (f)
- E. actifs (m)

10. fait appel à la recherche avancée pour la fabrication de produits nouveaux.

- A. industrie (f) de transformation
- B. industrie (f) traditionnelle
- C. industrie (f) en amont
- D. industrie (f) de pointe
- E. industrie (f) extractive

11. La classification d'après Colin Clark c'est le regroupement des secteurs en ... groupes.

- A. quatre
- B. trois
- C. deux
- D. cinq
- E. six

12. ... unité définie par sa fonction principale dans le circuit économique.

- A. entreprise (f)
- B. agent (m) économique
- C. branche (f)
- D. artisan (m)
- E. association (f)

13. L'infrastructure c'est un ensemble d'équipements de ...

- A. produit
- B. base
- C. biens
- D. service
- E. communication

14. **C`est une ... qui rassembler les entreprises qui fabriquent une même catégorie de produits.**

- A.groupe (m)
- B. branche (f)
- C. banque (f)
- D. filiale (m)
- E.chaîne (f)

15. **Après 1991, le Kazakhstan a choisi une économie ...**

- A.libérale ouverte
- B.capitalistique
- C.socialistique
- D.en transition
- E. mixte

2 version

1. **L`économie ... représente une partie de l`activité économique difficilement quantifiable.**

- A. au noir
- B. en cachette
- C. souterraine
- D. submergée
- E. nationale

2 . **droits de douane (m)**

- A..права на ввоз
- В.таможенные правила
- С.таможенные пошлины
- Д.права на вывоз
- Е.сертификат на вывоз товара

3. **Personne qui doit payer un impôt s'appelle ...**

- A.ficelle (f)
- B.calculette (f)
- C.contribuable (m)
- D.chercheur (m)
- E.fiscaliste (m)

4. **Comment s'appelle un organe qui défend les droits des ouvriers?**

- A.comité professionnelle (f)
- B.trésorerie (f)
- C. syndicat (m)
- D.représentation du personnel
- E.association des ouvriers

5.**Comment s'appelle une réglementation applicable aux marchandises traversant la frontière d`un Etat?**

- A. autarcie (f)
- B. régime douanier (m)
- C. protectionnisme (m)
- D.contingentement (m)
- E.régime legale (f)

6. **SMIC c'est ...**

- A.société des moyens d`impôts et cotisations

- B. salaire minimal et impôt sur le commerce
- C. salaire minimum interprofessionnel du contrat
- D. salaire minimum interprofessionnel de croissance
- E. Société et Mutuelle d'investissement collectif

7. Les cotisations sont les prélèvements obligatoires destinés à assurer le financement des besoins d'une entreprise.

- A. absurde
- B. vrai
- C. probable
- D. peu probable
- E. dépend de ...

8. Prélèvements que l'État opère sur les revenus des particulières et des sociétés sont...

- A. impôt (m)
- B. taxe (f)
- C. taux (m)
- D. budget (m)
- E. dépôt (m)

9. Hausse des prix continue et généralisée qui provoque un déséquilibre économique c'est...

- A. inflation (f)
- B. défiance (f)
- C. déficiance (f)
- D. déflation (f)
- E. dévaluation (f)

10. Appointements touchés par un employé, un ouvrier s'appelle ...

- A. traitement
- B. salaire
- C. honoraire
- D. cachet
- E. solde

11. облагать таможенными пошлинами

- A. abolir un droit
- B. affranchir de droit de douane
- C. assujettir à un droit de douane
- D. obtenir un droit de douane
- E. concéder un droit de douane

12. L'inflation ... par une baisse du pouvoir d'achat des détenteurs de revenus fixes.

- A. tend
- B. désavantage
- C. se traduit
- D. provoque
- E. oblige

13. L'inflation ... l'épargne vers des placements spéculatifs.

- A. oriente
- B. désavantage
- C. a
- D. provoque
- E. exerce

14. Si les produits nationaux deviennent plus chers que les produits étrangers, l'inflation ... à déséquilibrer la balance commerciale.

- A. contribue

- B. desavantage
- C incite
- D.provoque
- E.tend

15. C.E.E. c`est ...

- A.Centre Économique Européenne
- B.Communauté Économique Eurasitique
- C.Communauté des Entreprises Européennes
- D.Communauté Économique Européenne
- E.Centre des Entreprises Européennes

“ENTREPRISE”

1 version

1. Le groupe français « L.Philippe » pense ... 25% du capital de contacts une des plus grandes agences de relations publiques canadiennes.

- A. acquérir
- B. acoquiner
- C.acquitter
- D.requérir
- E.rembourser

2. L'Assemblée Générale desest prévue pour la deuxième lundi de janvier ; n'oubliez pas de réserver la salle du « Intercontinentale » .

- A.actionnaires
- B.associés
- C.partenaires
- D.sociétaires
- E.concurrents

3.Pour se développer, une entreprise doit connaître ses potentialités, son ... et sa position par rapport à ses concurrents.

- A.entourage
- B.environnement
- C.panorama
- D.rayon
- E.titre

4. Les accords de partenariat signés, entre l'IUP et certaines entreprises de la région devraient faciliter l'... professionnelle des étudiants.

- A.acceptation
- B.adaptation
- C.appartenance
- D.insertion
- E.accord

5. Le recours à la devient de plus en plus fréquent pour résoudre des conflits graves au sein de l'entreprise.

- A.médiation
- B.méditation
- C.mesure
- D.pacification
- E.publicité

6.Avant de démarrer une activité commerciale, il convient d' ... un certain nombre de formalités.

- A.accepter

- B. accomplir
- C. obtenir
- D. ouvrir
- E. acheter

7. La plupart des associations françaises a pour but non ... sont régies par la loi de 1901.

- A. économique
- B. lucratif
- C. ludique
- D. onéreux
- E. financier

8. En cas de faillite frauduleuse, les dirigeants de l'entreprise sont de poursuites judiciaires.

- A. passables
- B. passibles
- C. passifs
- D. possibles
- E. positifs

9. Le développement du RER a contribué de façon décisive à l'... des entreprises installées dans la grande banlieue de Paris.

- A. ascension
- B. envolée
- C. essor
- D. image
- E. accord

10. Cette société appartient à un seul propriétaire.

- A. S.A.R.L
- B. coopérative
- C. S.A
- D. S.N.C
- E. entreprise individuelle

11. Il faut être au moins 7 pour constituer cette société.

- A. SA
- B. S.A.R.L
- C. S.N.C
- D. Entreprise individuelle
- E. Coopérative

12. ... matériel ou machine utilisé pour assurer une production.

- A. biens (m.pl)
- B. bien d'équipement (m)
- C. fonds (m) de commerce
- D. biens de production
- E. fabrication (f) en série

13. ensemble de gens qui travaillent.

- A. artisan (m)
- B. main-d'oeuvre (f)
- C. apprenti (m)
- D. obligataire (m)
- E. group (m)

14. Cette société peut rassembler plus de 50 associés.

- A. S.A.
- B. S.A.R.L.
- C. S.N.C.
- D. entreprise individuelle
- E. coopérative

15. Les associés de cette société peuvent vendre librement leurs parts.

- A. S.A.
- B. S.A.R.L.
- C. S.N.C.
- D. entreprise individuelle
- E. coopérative

2 version

1. Le chef de cette société a une totale liberté d'action.

- A. S.A.
- B. S.A.R.L.
- C. S.N.C.
- D. entreprise individuelle
- E. coopérative

2. L'action de placer des capitaux dans une entreprise s'appelle...

- A. inversion (f)
- B. investiture (f)
- C. dépôt (m) de l'argent
- D. investissement (m)
- E. dévaluation (f)

3. Le rapport entre les commerçants qui se disputent une clientèle s'appelle ...

- A. concurrence (f)
- B. compétence (f)
- C. compétition (f)
- D. concours (m)
- E. conversation (f)

4. L'entreprise publique c'est la même chose que ...

- A. Etat (m)
- B. Directoire (m)
- C. Société anonyme (f)
- D. Entreprise (f) publique en régie directe
- E. Entreprise (f) individuelle

5. La persistance d'un taux de chômage élevé incite le syndicat à modérer leurs ... salariales.

- A. déclarations
- B. propositions
- C. réclamations
- D. revendications
- E. exonérations

6. Pour moi l'entreprise c'est le lieu où je travaille et où on me verse chaque mois un certaine somme d'argent. Qui parle ?

- A. un sociologue
- B. un juriste
- C. un créancier
- D. un salarié
- E. un client-consommateur

7. Son marché est trop local.

- A. S.N.C.
- B. grande entreprise
- C. petite et grande entreprises
- D. artisanat
- E. S.A.

8. Son patrimoine se confond avec celui de son entreprise.

- A. S.A.R.L
- B. S.A.
- C. S.N.C.
- D. UERL

E. entreprise individuelle

9. **Son capital est divisé en actions librements négociables.**

- A. S.A.R.L
- B. S.A.
- C. S.N.C.

D. entreprise individuelle

E. UERL

10. **C`est le rapport obtenu en divisant les bénéfices réalisés par les capitaux engagés. Leur chiffre élevé indique que l`entreprise a la capacité de trouver de nombreux capitaux pour financer sa croissance.**

A. le chiffre d`affaires

B. les dividendes

C. l`endettement

D. la rentabilité

E. la concurrence

11. **Si leur montant augmente régulièrement, c`est un signe, non seulement de vitalité de l`entreprise, mais aussi de la volonté de ses dirigeants de faire participer ses actionnaires au développement.**

A. le chiffre d`affaires

B. les dividendes

C. l`endettement

D. la rentabilité

E. la concurrence

12. **L`actif d`une entreprise est constitué par...**

A. les biens immobiliers et les équipements qu`elle possède

B. tout ce qu`elle possède moins ce qu`elle doit

C. tout ce qu`elle possède plus ce qu`on lui doit

D. tout ce qu`on lui doit

E. les équipements qu`elle possède

13. **Le bilan indique la situation financière ...**

A. du P.D.G.

B. de l`entreprise

C. des partenaires de l`entreprise

D. des fournisseurs

E. des ouvriers

14. **..... permet aux entreprises de se procurer des moyens de financement.**

A. l`émission des obligations

B. le remboursement

C. l`émission des actions

D. le revenu

E. des dividendes

15. **L`entreprise a besoin de capitaux pour financer ...**

A. ses investissements

B. son exploitation

C. ses investissements et son exploitation

D. son endettement

E. son crédit-bail

Chapitre III

Grammaire

1. Conditionnel passé

Условное прошедшее время обозначает действие нереальное, которое могло бы совершиться в прошлом, но не совершилось. При переводе имеет оттенок огорчения, сожаления. В придаточном условном предложении после **si** ставится **plus-que-parfait**.

Образование Conditionnel passé.

Вспомогательный глагол **avoir** или **être** в **conditionnel présent** плюс **participe passé** спрягаемого глагола. Например:

J'**aurais réalisé** ce projet.

Je **serais allé** à la biblio.

Si tu m'*avais téléphoné*, je n'*aurais pas oublié* ce livre.

Si j'*étais venu* à temps, vous n'*auriez pas été* en retard.

Exercice 1 Mettez le verbe au temps nécessaire:

1. Si cela (être) le printemps, il se serait promené sur les boulevards.
2. S'ils l'avaient aidé, il (pouvoir) se tirer d'affaire.
3. Nous (ne pas confondre), si nous avions tout noté.
4. Si elle était restée à Paris, Philippe (ne pas commettre) cette sottise.
5. S'il (revenir) à temps, j'aurais dû le trouver à l'hôtel.
6. S'il n'avait pas été malade, il (pouvoir) participer à ces compétitions.
7. S'il (savoir) dessiner, il aurait pu la représenter exactement.
8. Si j'avais été un peu plus habile, je (être) peut-être femme de ministre.
9. Si tu (écouter) plus attentivement, tu n'aurais pas manqué le train.
10. Si je t'avais prévenu, tu (rester).

1. Gérondif et adjective verbal. Деепричастие и отглагольное прилагательное

Деепричастие это глагольная форма оканчивающиеся на – **ant**, перед которой обычно ставится частица **en** . Деепричастие обозначает действие, одновременное с другим действием. Образуется от основы глагола в 1 лице, множественного числа и добавляется окончание – **ant**.

1 gr. Parler – en parlant

2 gr. Finir – en finissant

3 gr. Attendre - en attendant

En ouvrant la fenêtre elle a vu sa voiture devant la maison.

Открывая окно, она увидела свою машину, стоящую перед домом.

Следует обратить внимание, что некоторые глаголы в русском языке (есть, пить, бежать, писать и др.), не имеют формы деепричастия и поэтому следует их переводить иными способами, например:

En écrivant il pensait à elle. Когда он писал, он думал о ней.

Частица **en** может быть опущена, зачастую в начале предложения. Глаголы **être et avoir** вообще употребляются без нее. Глаголы **être, avoir et savoir** имеют особую форму соответственно : **étant, ayant, sachant**. Глаголы, имеющие в основе букву **-g**, при образовании формы деепричастия добавляют **-e** перед окончанием **-ant**.

Например: manger, voyager etc - mang + e + ant, voyag + e + ant.

Отглагольное прилагательное образуется от некоторых глаголов и имеет окончание **-ant** et **-ent**. Согласуется в роде и числе с существительным.

Например: *interessé* - intéressant. C'est un livre intéressant.

Cette pièce est intéressante.

Некоторые причастия и отглагольные прилагательные отличаются друг от друга орфографически:

Причастие	Отглагольное прилагательное	Convainquant	-
убеждающий	convaincant – убедительный		
Différent -отличающийся	différent – различный		
Excellent -превосходящий	excellent – превосходный		
Fatigant- утомляющий	fatigant – утомительный		
Négligeant - пренебрегающий	négligent – небрежный		
Précédant -предшествующий	précédent - предыдущий		

Exercice 1 *Trouvez un participe présent ou un adjectif verbal.*

1. Les réponses des étudiants étaient brillantes.
2. Je l'ai vu parlant avec ses amies.
3. L'avion piquant directement vers la côte anglaise.
4. Elle a une voix tremblante.
5. Il a quitté la pièce emportant ce dossier.
6. Cette fille est ravissante.
7. Simon, profitant de l'occasion, a tiré le bonbon de sa serviette.
8. Nos sportifs marchent avec les drapeaux flottant au vent.
9. Les résultats d'un examens étaient excellents.
10. Dans le cour étaient des enfants jouant à différents jeux.

2. Participe passé, participe présent.- Причастие прошедшего и настоящего времени

Причастие настоящего времени это неличная глагольная форма, которая выражает действие, одновременное с другим действием, и относится к существительному или местоимению **Причастие настоящего времени (participe présent)** неизменяемая форма глагола. Имеет признак прилагательного и глагола. Образуется от основы 1 лица мн.числа настоящего времени + окончание **ant**.

Например: 1 группа **marchons - marchant**
2 группа **rougissons - rougissant**
3 группа **partons - partant**

Некоторые глаголы 3 группы имеют особые формы причастия настоящего времени, например: **avoir – ayant, être – étant, savoir – sachant.**

Une étudiante *travaillant* dans la salle de lecture. Студентка, *работающая* в читальном зале.

Je vois les enfants **jouant** dans le cour. Я вижу детей **играющих** во дворе.

Чтобы отличить причастие настоящего времени от отглагольного прилагательного необходимо знать, что:

1. причастие настоящего времени в отличие от отглагольного прилагательного никогда не согласуется в роде и числе с существительным, к которому относится;
2. причастие всегда требует после себя дополнения;
3. причастие при переводе имеет признак, как глагола, так и прилагательного.

Причастие прошедшего времени (participe passé) употребляемая самостоятельно, переводится 1) от переходных глаголов – страдательным причастием настоящего или прошедшего времени;

2) от непереходных глаголов – действительным причастием прошедшего времени.

Например: Ce sont les journaux **lus** avec un grand intérêt.

Эти книги, которые читаются (читаемые, прочитанные) с большим интересом.

Participe passé согласуется в роде и числе с существительным, к которому относится.

Exercice 1

Participe présent ou bien adjectif verbal?

1. Nous avons reçu votre lettre du 15 juin (contenir) une pièce-jointe.
2. C'est une jeune fille (sourir) toujours.
3. Il est agréable de voir les patineurs (glisser) sur le glace.
4. Les réponses des étudiants étaient (briller).
5. Ces livres ne sont pas (vendre).
6. J'ai vu Hélène (parler) avec ses amies.
7. Sa peau était (bronzer).

4. Infinitif

Инфинитив может выполнять в предложении различные функции: например, подлежащего или дополнения:

Partir-c'est l'essentiel pour nous . Il continue à lire.

Запомните ряд глаголов с их управлением перед инфинитивом:

без предлога:

désirer, préférer, devoir, espérer, pouvoir, croire, vouloir, savoir, aimer, estimer

Exemple : J'aime faire la grasse matinée.

с предлогом à

apprendre, se préparer, s'amuser, obliger, commencer, se décider, s'habituer, se mettre, renoncer, réussir, aider, etc.

Exemple : L'enfant s'amuse à regarder les dessins.

с предлогом de

prier, tâcher, cesser, permettre, accepter, essayer, promettre, refuser, oublier, défendre, avoir besoin, etc.

Exemple : N'oubliez pas d'éteindre la lampe.

Стоящий после других глаголов, инфинитив может употребляться с предлогами pour – для того чтобы, avant de – перед тем как, sans - инфинитив переводится деепричастием в отрицательной форме, après – после того как.

Exemple : Il se lève pour parler.

Il se lève sans parler.

Есть глаголы, после которых перед инфинитивом могут стоять разные предлоги или предлог может отсутствовать при этом смысл не меняется . Exemple: Je permets de vous entrer. Я разрешаю вам войти.

Но это не относится к глаголу **Finir** , сопровождаемому предлогом **de** или **par**.

Exemple: Il finit par disparaître. – В конце концов он исчез.

Ils ont fini de parler. – Они закончили разговаривать.

Запомните несколько устойчивых сочетаний, которые образуются с инфинитивом:

Avoir beau + infinitif – напрасно делать что-либо.
Etre en train de faire qch. – делать что-либо в данный момент.

Faire + infinitive – заставлять кого-то что-либо делать

Faire voir – показать
Faire boire – напоить
Faire manger – накормить
Faire entrer – ввести
Faire comprendre – разъяснить
Faire ressortir – подчеркнуть
Faire échouer – провалить
Faire sauter – взорвать
Faire observer – заметить

Laisser+ infinitif – позволить сделать что-либо

Laisser entendre – дать понять
Laisser partir – отпустить
Laisser tomber – уронить
Laisser sortir – выпустить

Существует также инфинитив прошедшего времени (**Infinitif passé**), для выражения действия совершившегося ранее, выраженного другим глаголом и употребляется с предлогами *avant de, après, sans*: Je suis sorti après avoir travaillé.

Образуется с помощью вспомогательных глаголов être или avoir + participe passé:

Avoir vu – увидев
Avoir écrit – написав
Avoir fini – закончив
Etre sorti (e,s) – выйдя
Etre venu (e,s) – придя

5. Subjonctif. Сослагательное наклонение

Le subjonctif служит для выражения действия желательного, в осуществлении которого есть сомнение, неуверенность; употребляется чаще всего в придаточных предложениях, имеет 4 времени: présent, passé, imparfait и plus-que-parfait; два последних употребляются только в письменной речи; может употребляться также в независимом предложении.

Le présent du subjonctif

Эта форма выражает действие настоящее или будущее. *Образование:*

Основа 3 л., мн.ч. présent de l'indicatif (изъявительного наклонения) + окончания -e, -es, -e, -ions, -iez, -ent; перед глаголом стоит союз **que**:

I gr. Ils traversent — que je traverse;
II gr. ils choisissent — que je choisisse;
III gr. ils partent — que je parte.

У ряда глаголов III группы наблюдается чередование основы в présent du subjonctif (сравните ударное и безударное положение, как и в présent de l'indicatif):

v. venir.

- que je vienne, que tu viennes, qu'ils viennent — ударная основа;
- que nous venions, que vous veniez — безударная основа.

v. prendre

que je prenne, que tu prennes, qu'il prenne, que nous prenions, que vous preniez, qu'il prennent

v. vouloir

que je veuille, que tu veuilles, qu'il veuille, que nous voulions, que vous vouliez, qu'ils veuillent

v. devoir

que je doive, que tu doives, qu'il doive, que nous devions, que vous deviez, qu'ils doivent

v. boire

que je boive, que tu boives, qu'il boive, que nous buvions, que vous buviez, qu'ils boivent

v. recevoir

que je reçoive, que tu reçoives, qu'il reçoive, que nous recevions, que vous receviez, qu'ils reçoivent

v. avoir

que j' aie, que tu aies, qu'il ait, que nous ayons, que vous ayez, qu'ils aient

v. être

que je sois, que tu sois, qu'il soit, que nous soyons, que vous soyez, qu'ils soient

v. faire

que je fasse, que tu fasses, qu'il fasse, que nous fassions, que vous fassiez, qu'ils fassent

v. savoir

que je sache, que tu saches, qu'il sache, que nous sachions, que vous sachiez, qu'ils sachent

v. pouvoir

que je puisse, que tu puisses, qu'il puisse, que nous puissions, que vous puissiez, qu'ils puissent

v. falloir

qu'il faille.

Passé du subjonctif

Это время служит для выражения действия, относящегося к какому-то моменту прошлого.

Образование: Subjonctif présent глагола avoir или être + participe passé.

v.

parler

que j' aie parlé

que tu aies parlé

qu'il ait parlé

que nous ayons parlé

que vous ayez parlé

qu'ils aient parlé

v. aller

que je sois allé

que tu sois allé

qu'il soit allé

qu'elle soit allée

que nous soyons allés

que vous soyez allés

qu'ils soient allés

qu'elles soient allées

Употребление Subjonctif

1. В придаточном дополнительном предложении, если глагол главного выражает волю, пожелание, приказ, сомнение, радость, печаль, боязнь и другие чувства:

P.exemple : Je veux que vous m'aidiez.

Nous doutons que vous puissiez le faire.

2. После безличных глаголов и оборотов: /7 faut, il est utile, il est douteux, il est désirable, il est nécessaire, il est possible, il est étonnant и многих других, выражающих пожелание, волю, сомнение

P.exemple : Il est triste que l'été finisse.

3. В придаточных обстоятельственных предложениях после союзов **avant que** прежде чем; **jusqu' à ce que** до тех пор пока; **en attendant que** пока; **pour que, afin que** для того чтобы; **bien que, quoique** хотя; **pourvu que** лишь бы; **à condition que** если; при условии, что; **de peur que** опасаясь как бы; **de manière que** таким образом что..

P.exemple : Pourvu qu'ils ne rentrent pas avant que nous ne finissions notre travail.

4. В определительном придаточном предложении, если слово, заменяемое относительным местоимением, употреблено с неопределенным артиклем или неопределенным местоимением *quelqu'un*, или со словами *le premier, le dernier*, а также прилагательным в превосходной степени.

P.exemple : Nous avons besoin d' une secrétaire qui connaisse au moins une langue étrangère.

Нам нужна секретарша, которая знала хотя бы один иностранный язык.

5. Если в главном предложении глагол, обозначающий констатацию факта, утверждение, стоит в отрицательной или вопросительной форме:

P.exemple :Pensez-vous qu'il veuille faire ce voyage ? *Сравните*: Je pense qu'il voudra faire ce voyage.

6. Subjonctif в независимом предложении выражает волю, пожелание:

P.exemple : Que vive la France !

Примечание:

Есть случаи, когда один и тот же глагол может стоять и в изъявительном, и в сослагательном наклонении:

Dites-lui qu'il réponde au plus vite !

Скажите ему, чтобы он ответил как можно быстрее.

В данном случае глагол *répondre* выражает приказ, волю, и, следовательно, в придаточном предложении стоит subjonctif.

Dites-lui que je viens le chercher. Скажите ему, что я зайду за ним.

Здесь глагол *venir* обозначает реальное действие, следовательно, стоит в indicatif.

EXERCICES

I. Justifiez l'emploi du subjonctif. Traduisez les phrases:

1. Oui, dis-je au petit prince, qu'il s'agisse de la maison, des étoiles ou du désert, ce qui fait leur beauté est invisible.
2. Pascal, que cette histoire vous serve de la leçon.
3. Qu'elle sache ce que je sais.
4. Qu'ils se taisent ou je pars.
5. A moins que vous ne la contredisiez.
6. Qu'elle me le promette !
7. Pourvu qu'ils soient prêts.
8. Pourvu que vous ayez de la chance.

II. Donnez l'infinitif:

que je fasse, que tu apprennes, qu'il sache, qu'on puisse, que nous ayons, que vous soyez, qu'ils veuillent, que j'aie, que j'aie, que je sois, que nous disions, que je sorte, qu'il reçoive, qu'elle vienne, que tu lises, que je prenne, que je mette, que nous suivions, que tu doives, qu'il vive, que je serve, que tu paraisses, qu'il écrive, qu'il tienne, que je voie.

III. Remplacez les infinitifs par le subjonctif présent:

1. Nous sommes contents que vous (s'installer) non loin de nous.
2. Elle est triste que vous nous (quitter).
3. Nous sommes heureux qu'ils (partir) avec nous.
4. Tu as besoin de repos, il faut que tu (dormir) un peu.
5. Je suis étonné qu'il (répondre) mal.
6. Il exige que tu lui (dire) la vérité.
7. Il est dommage que vous (attacher) de l'importance à cela.
8. Il est nécessaire qu'elle (choisir) un cadeau pour son fils.
9. Je me réjouis que tu (accepter) notre proposition.
10. Je suis heureux que vous me (permettre) de rester.

IV. Remplacez les infinitifs par le subjonctif passé:

1. Il est nécessaire que vous (aller) voir ce nouveau film.
2. Elle est très gentille. Je voudrais que vous (faire) sa connaissance.
3. Il se plaint d'un violent mal de tête, il faut qu'il (prendre) un comprimé d'aspirine.
4. Il veut que nous (être) prêts à l'accompagner vers huit heures.
5. Il est mécontent qu'on lui (faire) des observations.
6. Il est nécessaire qu'il (recevoir) votre lettre.

7. C'est dommage que vous ne (avoir) pas de ses nouvelles.
8. Il est désirable que vous (prendre) part aux compétitions d'été..
9. Nous sommes contents qu'il (devenir) un bon professeur.
10. Il faut que tu (savoir) toute la vérité.

TESTS GRAMMATICaux
NIVEAU AVANCÉ
1 version

1. Il arrive souvent, ... le contrôle de gestion reste une composante de la direction financière.

- A. qui
- B. que
- C. dont
- D. ou bien
- E. ce que

2. Ce... diffère selon le niveau du processus de gestion, ce sont les degrés de liberté.

- A. qui
- B. que
- C. dont
- D. ou bien
- E. quoi

3. Ils agissent d'obligations est attaché, à titre accessoire, un warrant qui confère au porteur le droit de souscrire des actions de la société à un prix déterminé.

- A. qui
- B. auxquelles
- C. desquelles
- D. que
- E. dont

4. Le virement revêt la forme d'une lettre que le tireur adresse à sa banque et il donne l'ordre de transférer une somme déterminée.

- A. auxquels
- B. sur laquelle
- C. par laquelle
- D. auquelle
- E. de laquelle

5. Si, à l'échéance, l'entreprise qui s'est endettée ne peut pas rembourser, la société mère ... se substituer à elle.

- A. doit
- B. devra
- C. doive
- D. devrait
- E. devait

6. Si le taux de produits non conformes dans l'échantillon dépasse un certain seuil, on ... le lot tout entier.

- A. rejette
- B. rejettrait
- C. rejettait
- D. a rejetté
- E. avait rejetté

7. Si les échelles des axes ... logarithmiques, la courbe représentative serait une droite.

- A. sont
- B. étaient
- C. soient
- D. seront
- E. ont été

8. La Banque de France étant essentiellement l'organisme chargé de gérer la monnaie nationale.

- A. adjectif verbal
- B. participe passé
- C. participe présent
- D. gérondif
- E. infinitif passé

9. En gros, l'entreprise produit ce qu'elle sait faire, ce pour quoi elle a la compétence technique.

- A. инфинитивный оборот
- B. инфинитивная конструкция
- C. инфинитив прошедшего времени
- D. причастный оборот
- E. абсолютный причастный оборот

10. Après avoir reçu les données statistiques, on peut augmenter ou baisser la production de ces marchandises.

- A. инфинитивный оборот
- B. инфинитивная конструкция
- C. инфинитив прошедшего времени
- D. причастный оборот
- E. абсолютный причастный оборот

2 version

1. Afin d'éviter des dialogues défectueux il est souhaitable, de faire évoluer les structures pour permettre à l'initiative individuelle de s'exprimer.

- A. инфинитивный оборот
- B. инфинитивная конструкция
- C. инфинитив прошедшего времени
- D. причастный оборот
- E. абсолютный причастный оборот

2. Si la nationalisation est la solution adoptée en France et en Europe, elle n'est pas la seule qui ... être appliquée.

- A. pourrait
- B. peut
- C. puisse
- D. pouvait
- E. a pu

3. Pour qu'un sondage ...valide, différentes étapes doivent être suivies avec une très grande méticulosité.

- A. est
- B. soit
- C. était
- D. sera
- E. serait

4. Pour apprécier en profondeur les causes ou les raisons du comportement des consommateurs, il faut pour que les responsables du marketing à des études qualitatives.

- A. procèdent
- B. procédaient
- C. procédaient
- D. procéderaient
- E. procéderont

5 résider

- A. demeurer

- B.étendre
- C.accorder
- D.isoler
- E.éliminer

6. Les PME restent prépondérantes: elles représentent 97 % du total des entreprises.

- A. adjectif verbal
- B. participe passé
- C. participe présent
- D. gérondif
- E. infinitif passé

7. Le vendeur n'a vendu ...de ses marchandises.

- A. aucune (pron.)
- B. aucune (adj.)
- C. rien
- D. personne
- E. aucun (pron.)

8. Le GATT pose les fondements d'un code de conduite visant à créer les conditions d'une concurrence loyale.

- A. adjectif verbal
- B. participe passé
- C. participe présent
- D. gérondif
- E. infinitif passé

9. Mon ami m'a dit qu'il ... prêt à investir dans notre société.

- A. était
- B. est
- C. sera
- D. vient d'être
- E. va être

10. Le directeur nous a annoncé que leurs effectifs ... plus de 300 salariés.

- A. comptaient
- B. comptent
- C. aient compté
- D. compteront
- E. auraient compté

3 version

1. Nos partenaires ont répondu qu'ilsle contrat la semaine suivante.

- A. signeront
- B. ont signé
- C. signeraient
- D. signent
- E. vont signer

2. Il m'a dit qu'ils...le nouveau produit l'année prochaine.

- A. lanceraient
- B. lancent
- C. lanceront
- D. vont lancer
- E. avaient lancé

3. J'ouvre un compte auprès d'une banque et ensuite je ... la carte bleue.

- A. recevrai
- B. recevrais

C.ai reçu

D.avais reçu

E.viens de recevoir

4. Le cours de ces actions monte en flèche parce que cette société ... bénéficiante.

A. sera

B. est

C.était

D.va être

E.a été

5. Les catalogues, Monsieur Séguin les perdait ...

A.tous (pron.)

B.tous (adj.)

C.toutes (adj.)

D.tous (adv.)

E. toutes (pron.)

6.Avez-vous des problème? Non, je n'ai... problème.

A. aucune

B.aucun (adj.)

C.rien

D.personne

E.aucun (pron.)

7.Placée au 4-e rang mondial, l'industrie automique de la France connaît aujourd'hui certains problèmes.

A.adjectif verbal

B.participe passé

C.participe présent

D.gérondif

E.infinitif passé

8. ...,le chef des ventes refuse de répondre.

A.tout à fait

B.tout à coup

C.tout de suite

D.de toute façon

E.à toute vitesse

9.Les responsables cherchent à mener à bien la restructuration de l'indusrtie.

A. инфинитивный оборот

B.инфинитивная конструкция

C.инфинитив прошедшего времени

D.причастный оборот

E. абсолютный причастный оборот

10.L'évolution de la masse salariale ... doit être étudiée sur plusieurs années.

A.qui

B.que

C.dont

D.auquel

E.auxquels

4 version

1.Le choix d une présentation ... mette en valeur le produit et qui soit adapté au segment de marché retenu est essentiel.

A qui

- B. que
- C. dont
- D. ou bien
- E. ce que

2. On distingue les titres essentiellement nominatifs ... la forme nominative est imposée par la loi et les titres nominatifs susceptibles d'être convertis au porteur.

- A. auxquels
- B. sur laquelle
- C. par laquelle
- D. auquelle
- E. de laquelle

3. Les variations du taux ... se négocient le droit de souscription à titre irréductible traduisent cette révision.

- A. auxquels
- B. sur laquelle
- C. par laquelle
- D. auquel
- E. de laquelle

4. Si la diversification intervient trop tard, pendant la période de maturité du produit initial, la firme ... toutes les contraintes induites par cette période du cycle de vie.

- A. aura supporté
- B. supportera
- C. supporterait
- D. a supporté
- E. va supporter

5. Si les banques ... de liquidités plus rapidement, il leur suffirait de réescompter une partie de leur portefeuille de traites auprès d'une autre banque.

- A. avaient besoin
- B. ont besoin
- C. auraient besoin
- D. aient besoin
- E. ont eu besoin

6. Si la banque accepte, elle ... immédiatement au porteur le montant de l'effet en retenant un intérêt calculé.

- A. avancera
- B. avançait
- C. a avancé
- D. avait avancé
- E. vient d'avancer

7. Le pouvoir de réglementation est suffisamment étendu pour que la Commission ... définir et fixer le taux du coefficient de liquidité.

- A. ait pu
- B. pouvait
- C. a pu
- D. pourrait
- E. peut

8. La seule voie qui ... ouverte aux titulaires est celle de la cession de créances selon les règles du droit commercial.

- A. est
- B. soit
- C. était
- D. sera
- E. a été

9. Les produits doivent satisfaire aux normes de qualité européennes.

- A. инфинитивный оборот
- B. инфинитивная конструкция
- C. инфинитив прошедшего времени
- D. причастный оборот
- E. абсолютный причастный оборот

10. Note de couverture est un document concis décrivant sommairement les risques et fixant le montant de la prime.

- A. adjectif verbal
- B. participe passé
- C. participe présent
- D. gérondif
- E. infinitif passé

5 version

1. octroyer qch.

- A. transférer
- B. accorder
- C. mettre à jour
- D. régler
- E. déposer

2. virer

- A. accepter
- B. approvisionner
- C. transférer
- D. ouvrir
- E. mettre à la disposition

3. Le vendeur n'a vendu ... de ses marchandises.

- A. aucune (pron.)
- B. aucune (adj.)
- C. rien
- D. personne
- E. aucun (pron.)

4. Les spéculateurs à la baisse cherchent à se faire reporter des titres.

- A. инфинитивный оборот
- B. инфинитивная конструкция
- C. инфинитив прошедшего времени
- D. причастный оборот
- E. инфинитив

5. Le tireur fait escompter l'effet par une banque.

- A. инфинитивный оборот
- B. инфинитивная конструкция
- C. инфинитив прошедшего времени
- D. причастный оборот
- E. инфинитив

6. Un découvert autorisé est un crédit flottant dont le montant varie constamment, en fonction des versements et des retraits du débiteur.

- A. adjectif verbal
- B. participe passé
- C. participe présent
- D. gérondif

E.infinifif passé

7. **renvoyer**

A. faire

B. licencier

C. mettre en valeur

D rémunérer

E.engager

8.**Le directeur commercial s'occupe des opérations achats - ventes et il ... un contrat avantageux la semaine précédente.**

A. conclura

B. a conclu

C.avait conclu

D.va conclure

E.concluait

9. **Il est nécessaire que le prix ... fixé en faisant référence aux prix concurrents, au coût de production, à l'image donnée au produit.**

A.est

B.soit

C.était

D.sera

E. a été

10.**Le P D G. nous a annoncé que le Directoir . . . de changer la forme juridique de la société.**

A. ait proposé

B.a proposé

C.aurait proposé

D. avait proposé

E.propose

6 version

1.**Les personnes physiques ... rembourser les dettes avec leurs biens personnels la semaine suivante, le fiscaliste nous a fait savoir.**

A.doivent

B.devraient

C.ont dû

D.devront

E.avaient dû

2.**L'atelier avait besoin d'assistance technique parce que le matériel ... en panne.**

A.a été tombé

B.avait tombé

C.serait tombé

D.sera tombé

E.va tomber

3.**Avant d'inscrire ce cours, il vérifie qu'aucune ordre d'achat se référant à un cours supérieur.**

A.инфинитивный оборот

B.инфинитивная конструкция

C.инфинитив прошедшего времени

D.причастный оборот

E.инфинитив

4. **La Banque de France étant essentiellement l'organisme chargé de gérer la monnaie nationale.**

A.adjectif verbal

- B. participe passé
- C. participe présent
- D. gérondif
- E. infinitif passé

5. **Il m a répondu qu'il ... ces ordres à son agent de change le jour suivant.**

- A. transmettra
- B. transmettrait
- C. va transmettre
- D. vient de transmettre
- E. transmet

6. **Le cours de ces actions tombe parce que le rentabilité de cette entreprise ... aussi.**

- A. baisse
- B. baissera
- C. vient de baisser
- D. baissait
- E. ait baissé

7. **Le développement humain et social est devenu aujourd' hui un avantage concurrentiel pour les firmes ... le pratiquent.**

- A. qui
- B. que
- C. dont
- D. ou bien
- E. ce que

8. **Il est claire ... pour la planification la phase de décision s'avère primordiale.**

- A. qui
- B. que
- C. dont
- D. ou bien
- E. ce que

9. **Deux décisions doivent être prises: le choix du canal de distribution ... le produit sera écoulé et la mise en place de la force de vente.**

- A. sur lequel
- B. dans lequel
- C. par lequel
- D. auquel
- E. duquel

10. **la taxe sur le chiffre d'affaires**

- A. включая все налоги
- B. налог на добавочную стоимость
- C. отчет
- D. баланс
- E. налог с оборота

7 version

1. **Un vaste marché de dépôts dans des banques extérieures aux Etats-Unis tend à se développer.**

- A. инфинитивный оборот
- B. инфинитивная конструкция
- C. инфинитив прошедшего времени
- D. причастный оборот
- E. инфинитив

2. **Le chef des ventes m'a informé que notre maison le plus vite possible.**

- A. serait livrée
- B. sera livrée
- C. livrera
- D. livrait
- E. livre

3. **Je sais que l'Etat ... un nouveau emprunt l'année suivante.**

- A. lancerait
- B. lancera
- C. vient de lancer
- D. a lancé
- E. lançait

4. **Nous avons appris que votre société n` ... qu' exporter l'année d'avant.**

- A. commencerait
- B. aurait commencé
- C. a commencé
- D. commençait
- E. avait commencé

5. **fiabilité (f)**

- A. défaut (m)
- B. maintenance (f)
- C. validité (f)
- D. instabilité (f)
- E. expiration (f)

6. **J'ai su que je ... les dividendes chaque trimestre.**

- A. touche
- B. toucherai
- C. toucherais
- D. viens de toucher
- E. ai touché

7. **Les crédits à moyen terme sont mobilisables partiellement à la Banque à la double condition d'avoir reçu son accord préalable et d'être présentés par un organisme spécialisé réescompter au premier degré.**

- A. инфинитивный оборот
- B. инфинитивная конструкция
- C. инфинитив прошедшего времени
- D. причастный оборот
- E. инфинитив

8. **faire des emplettes**

- A. faire des courses
- B. faire faillite
- C. faire la facture
- D. faire part
- E. faire la publicité

9. **acquitter un compte**

- A. mettre un compte
- B. repasser un compte
- C. débiter un compte
- D. faire un compte
- E. solder un compte

10. **Le taux de change de la devise est flottant par rapport à la monnaie nationale.**

- A. adjectif verbal
- B. participe passé
- C. participe présent

D.gérondif
E.infinif passé

ANNEXE 1

La quantité numérique, chiffrée, mesurée : les nombres

1.Présence ou absence du ET

Dans 21, 31,41, 51,61,71, un et onze sont précédés de et : vingt et un, soixante et onze.

Dans 81, 91,101,111, un et onze ne sont pas précédés de et : quatre-vingt-onze, cent un.

2.Prononciation de certaines consonnes, en particulier finales, dans les nombres

	Toujours prononcé	Jamais prononcé	
Le (s) de trois		• devant consonne: trois mois	[z] devant voyelle ou h : trois enfants - trois heures
Le (t) • de sept de huit de vingt de cent	sept mois - sept ans devant voyelle ou h : huit ans huit heures de 21 à 29 : vingt-deux devant voyelle : cent ans	devant consonne : huit cents de 80 à 99 : quatre-vingts, quatre-vingt-quatre cent + un ou onze : cent un	
Le (f) de neuf	• neuf mois - neuf cents		[v] devant an et heure : neufjins - neufjieurs
Le (x) • de soixante six et dix deux	• prononcé [s] • prononcé [sj s'il n'y a rien après	• le (x) de deux, six et dix devant consonne: dix mois - deux jours	prononcé [z] dans: • deuxième, sixième, dixième • deux, six, dix + voyelle : deux ans, six ans

3.Dans les opérations : (+) se dit plus [s] ; (-) se dit moins ; (x) se dit multiplié par ou fois ; (:) se dit divisé par ; — se dit A sur B

5% se lit cinq pour cent, 1,75 : un virgule soixante-quinze 1/2 un demi, 1/3 un tiers, 1/4 un quart, 1/5 un cinquième...

Adjectif ordinal et cardinal

On emploie l'adjectif ordinal : premier, deuxième, troisième, dans les séries : le premier / le deuxième trimestre. En abrégé : 1^{er}, 2^e, 3^e On emploie l'adjectif cardinal dans les dates (excepté pour le 1^{er}) : le 18 juin

Des mille et des cents

Dans l'orthographe : mille (1 000) ne prend jamais d's : trois mille francs ; cent (100) en prend seulement s'il n'est pas suivi d'un autre chiffre : trois cents mais trois cent quatre

Suffixe en -aine ; un million, un milliard

Le suffixe -aine marque une approximation : une huitaine, une dizaine, une douzaine, une vingtaine, une centaine. Pour 1000, on utilise un millier.

Tous ces mots, ainsi que million (1 000 000) et milliard (1 000 000 000) sont suivis de DE : une dizaine de jours, un million de francs

Surface et volume

Pour les surfaces : 40 m^2 se prononce quarante mètres carrés ; les volumes : $2 \text{ m}^3 =$ deux mètres cubes Au-delà de 3 , on dit (à la) puissance : $22^5 =$ vingt-deux (à la) puissance cinq.

Numéros de téléphone

Pour dire un numéro de téléphone français, on groupe les chiffres 2 par 2 : 47.76.65.63 = quarante-sept I soixante-seize / soixante-cinq / soixante-trois.

La quantité non numérique

On l'exprime au moyen

a) **d'adverbes** : un peu, beaucoup, trop, assez, énormément, pas...

b) **de noms** : une série, un tas, une pile, une foule, une goutte...

N.B. Tous ces mots ne peuvent être suivis que par DE :

peu de , assez de, pas de, trop de, énormément de

c) **d'adjectifs** comme : nombreux, multiple, grand, énorme, immense, petit, minuscule, moindre...

• Les énormes bénéfices de l'an dernier ont permis de nombreux investissements

% 20,05 %	pour cent (invariable) vingt virgule zéro cinq pour cent	процент
‰	pour mille	промилле, промилль
cm	centimètre m.	сантиметр
CV 45 CV	cheval-vapeur 45 chevaux-vapeur	лошадиная сила
dl	décilitre m.	децилитр
dm	décimètre m.	дециметр
h	heure f.	час
ha	hectare m.	гектар
hl	hectolitre m.	гектолитр
кй	kilogramme m.	килограмм
km	kilomètre m.	километр
km/h 130 km/h	kilomètre-heure m. cent trente kilomètres-heure	километр в час
kW	kilowatt m.	киловатт
kWh	kilowattheure m.	киловатт-час
l/s	litre par seconde	литр в секунду
m	mètre m.	метр
m/s	mètre par seconde	метр в секунду
2 m ² 100 m ²	mètre carré cent mètres carrés	квадратный метр
m ³ 100 m ³	mètre cube cent mètres cubes	кубический метр
mg	milligramme m.	миллиграмм
min	minute f.	минута
ml	millilitre m.	миллилитр
mm	millimètre m.	миллиметр
oz	once f. f=28,349 g]	унция
s	seconde f.	секунда
t[T]	tonne f. (~ métrique, courte, longue)	тонна (метрическая, короткая, длинная [английская])
tec [TEC]	tonne équivalent charbon	тонна в пересчете на уголь
tep [TEP]	tonne équivalent pétrole	тонна в пересчете на нефть
Ijb	tonne jauge brute	брутто регистровая тонна
tjn	tonne jauge nette	нетто регистровая тонна
	baril m.[=158,8 l]	баррель
	bit m., byte m.	бит, байт

AN
NE

XE 3 ABRÉVIATIONS ET SIGLES

APE (code) : (classement des entreprises françaises par l'INSEE en fonction de leur)Activité Principale Exercée).

Ass : Assurance

Bac : Baccalauréat.

T.S. : Brevet de technicien supérieur.

CA. : Chiffre d'affaires
Cass. soc. : Cassation sociale
Cat. : Catégorie.
C/C : Charges Comprises
C.C.A. : Centre de Communication Avancée
C.E.E. : Communauté Économique Européenne
Coef. : Coefficient
Compl. : Complémentaire .
C.V. : Curriculum Vitae
D (route -----) : Départementale
DEUG : Diplôme d'Études Universitaires Générales
Div. : Divers .
Exp. : Expérience .
Fac : Faculté
Famil. (prestations) : Familiales
GAN : Groupe des assurances nationales
H : Heure
Hres : Heures
Indem^{tes} : Indemnités
J.F. : Jeune fille (ou femme)
km : Kilomètre
km/h : Kilomètre/heure
Labo : Laboratoire
M. : Monsieur.
Majrés (taux) : Majorés
Mal : Maladie
Mlle : Mademoiselle.
MF : Million(s) de francs
Mme : Madame.
N (route -----) : Nationale
Nal (taux -----) : Normal
Nº : Numéro
Nbre : Nombre
Niv. : Niveau
P.2 : (Ouvrier) Professionnel **P.-D.G.** : Président-directeur général **P.J.** : Pièce(s) jointe(s)
PME : Petite et Moyenne Entreprise **Prof**, (frais) : Professionnels
R.C. : Registre du Commerce
Réf. : Référence
S.A. : Société anonyme
Sal. : Salaire
S.A.R.L. : Société à responsabilité limitée .
SCOP : Société coopérative ouvrière de production
SIRET (Nº-----) : Système informatique pour le répertoire des établissements
SMIC : Salaire minimum interprofessionnel de croissance
S.N.C. : Société en nom collectif
S.N.C.F. : Société nationale des chemins de fer français
S/plaf. : Sous plafond .
S.S. : Sécurité sociale
Suppres (heures) : Supplémentaires
S.V.P. : S'il vous plaît
Tél. : Téléphone
T.G.V. : Train à grande vitesse

T.V.A. : Taxe à la valeur ajoutée

URSSAF : Union de recouvrement de la Sécurité sociale et des allocations familiales (organisme auquel sont versées toutes cotisations sociales).

U.S.A. : United States of America (États-Unis)

Vieil. : Vieillesse

V.P.C. : Vente par correspondance

Z.I. : Zone industrielle

ANNEXE 4

CLÉS:

“MONDIALISATION DE L'ÉCONOMIE

Texte 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
les marchés	consommation	commerce mondial	PNB,	d'emplois	croissance	s'en exonérer	faire face	promouvoir	comporter des clauses

Texte 5

1.

1. touchent

2. touche

3. touches

2.

1. a induit

2. ont induit

3. est induit

3.

1. sont accru

2. vont accru

3. ont accru

4.

1. adapter

2. s'adapter

3. être adapter

5.
1. pointent de

2. pointent à
3. pointent

“MARKETING”

Texte 1

1.
1. consiste
2. consistait
3. consistera
2.
1. absorbaient
2. ont absorbé
3. absorbes
3.
1. viennent

2. vint
3. venait
4.
1. adaptent
2. sont adapté
3. ont adapté
5.
1. trébucher
2. a trébuché
3. trébuchera

Texte 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
dépense nt	achète nt	économi es	des dépense s	aimen t	choisisse nt	par trimestr e	boive nt	marqu er	vienne nt

‘MANAGEMENT ADMINISTRATIF’

Texte 2

1.
1. pourrait
2. peut
3. pourra
2.
1. coordonner
2. coordonne
3. coordonnera
3.
1. réalisait

2. réalisera
3. réalise
4.
1. amorcée
2. amorcé
3. amorce
5.
1. veillant
2. en veillant
3. veillent

Texte 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
planificat ion stratégiq ue	des manoeuv res stratégiq ues	structu res	pla n	program mes,	budgét ésés	l'efficac ité	d'efficie nce	pilotage stratégi que	décen- tralisati on

‘ENTREPRISE’

Texte 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
clients	conditions	commandes	la publicité	patrimoine	réunir	l'emprunt	efficace	de travail	travailleurs

‘MANAGEMENT FINANCIER’

Texte 1

1	2	3	4
4	2	3	1

Texte 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
recettes	solvabilité	écoulé	inventaire	convention	tableau	utilisation	provisions	créances	brevets

CLÉS

Tests thématiques

Marketing		Management financier		Management administratif		Economie mondiale		Entreprise	
1 version		1 version		1 version		1 version		1 version	
1	C	1	B	1	C	1	D	1	A
2	A	2	C	2	C	2	E	2	A
3	C	3	B	3	B	3	C	3	B
4	E	4	A	4	A	4	D	4	B
5	E	5	B	5	B	5	A	5	A
6	D	6	A	6	B	6	D	6	B
7	B	7	C	7	B	7	C	7	B
8	A	8	A	8	C	8	B	8	B
9	C	9	C	9	A	9	A	9	A
10	B	10	D	10	B	10	D	10	E
11	B	11	C	11	B	11	B	11	B
12	A	12	B	12	B	12	B	12	B
13	D	13	C	13	C	13	B	13	B
14	E	14	A	14	B	14	B	14	A
15	C	15	D	15	E	15	A	15	A
2 version		2 version		2 version		2 version		2 version	
1	D	1	A	1	E	1	C	1	D
2	C	2	A	2	C	2	C	2	D
3	E	3	C	3	B	3	C	3	A
4	C	4	D	4	B	4	C	4	D
5	D	5	D	5	B	5	B	5	A
6	C	6	C	6	A	6	D	6	D
7	B	7	A	7	C	7	A	7	D

8	A	8	E	8	E	8	A	8	E
9	C	9	C	9	D	9	A	9	B
10	D	10	A	10	B	10	B	10	D
11	B	11	C	11	D	11	C	11	B
12	D	12	A	12	A	12	C	12	C
13	A	13	A	13	C	13	A	13	B
14	A	14	A	14	B	14	A	14	C
15	C	15	E	15	D	15	D	15	C

Tests grammaticaux

1 version		2 version		3 version		4 version		5 version		6 version		7 version	
1	B	1	B	1	C	1	A	1	B	1	B	1	A
2	A	2	C	2	A	2	A	2	C	2	A	2	A
3	B	3	B	3	A	3	D	3	A	3	E	3	B
4	C	4	A	4	B	4	B	4	B	4	D	4	E
5	B	5	A	5	B	5	A	5	B	5	B	5	D
6	A	6	A	6	B	6	A	6	A	6	A	6	C
7	B	7	A	7	B	7	A	7	B	7	A	7	C
8	C	8	C	8	D	8	B	8	A	8	B	8	A
9	B	9	A	9	B	9	A	9	B	9	C	9	E
10	C	10	A	10	A	10	B	10	D	10	E	10	A

Рекомендуемая литература

1. Гак В.К., Ганшина К.А. Новый французско-русский словарь. М.:Русский язык,2005
2. Bernard Martory. Découverte de la gestion. Les Cahiers français, №233..La Documentation Française, Paris 1987
3. Голованова И. Деловой французский язык, т.1,2 Москва «Просвещение» 97г.
4. Danilo M. Le français de l`entreprise, Clé international, Paris 1995
5. Danilo M. La communication professionnelle ,Clé international, Paris 1993.
6. Dany M., A.Rebérioux, I. de Renty. Les hommes d`affaires. Hachette, Paris 2000
7. Janine Bruchet. Objectif entreprise, Hachette Paris 1994.
8. J. Courtilon, G.D. de Salins. Libre Echange –1,2, Hatier | Didier, Paris 2000.
9. Иванченко А.И. Практика французского языка. «Союз», Санкт-Петербург 2000
10. Костецкая Е.О., Кардашевский В.И. Грамматика французского языка.. “Высшая школа” ,Москва 1979.
11. Матвишин В.Г. Ховхун В.П. Бизнес – курс французского языка. «Логос», Киев, 1999.
12. Marie-Odile Sanchez Macagno, Lydie Corado. Faire des affaires en français. Hachette, Paris 2000.
13. Пресса на французском языке: а.“ Le Point”, б.“Revu”, с.“Le nouvel observateur”,d.”Label France”, е.“ Le français dans le monde”,f. “Science & Vie”, g.“La recherche”, h.”Sciences Humaines”,etc.
14. Аксенова А.К., Гавришина И.Н. Французский язык для экономистов. МГИМО-Тезаурус, Москва 1999
15. Колесинская Я.П. Алексеева М.А. Практический курс грамматики французского языка. Издательство учебная литература, Москва, 1999.
16. Le Robert micro. Alain Rey. Dictionnaire de la langue française. Paris 1998
- 17.WWW. françaisfacile.com
- 18.Сысоев И.Н., Гавришина К.С.Русско-французский и французско-русский валютно-кредитный и финансовый словарь. М.:Русский язык, 1992.

**Мухаметкалиева Гульнара Окусхановна
Семенова Ирина Васильевна**

ФРАНЦУЗСКИЙ ЯЗЫК
для экономических специальностей.
Учебное пособие, часть 1

Заказ № . Подписано в печать
Формат 60x84 1/16. Печать RISO.
Бумага офсет №1. Усл.п.л.6
Тираж 1000 экз.

Отпечатано в ТОО «Алла прима»
Тел. 250-75-72

