

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ

Қ. И. Сәтбаев атындағы
Қазақ ұлттық техникалық университеті

Г. Д. Айтжанова
И. В. Семёнова
Х. Х. Савазова

**ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖӘНЕ ЛОГИСТИКАЛЫҚ
МАМАНДЫҚТАРҒА АРНАЛҒАН ФРАНЦУЗ ТІЛІ**

Университеттің Ғылыми-әдістемелік кеңесі оқу құралы
ретінде ұсынған

Алматы 2014

ЖОК 811.133.1 (075.8)

ББК 81.2 Фр я 73

Ә 40

Ә 40 Айтжанова Г. Д., Семёнова И. В., Савазова Х. Х. Экономикалық және логистикалық мамандықтарға арналған: Оқу құралы. – Алматы: ҚазҰТУ, 2014 – 137 б.

ISBN 978-601-228-607-6

Ұсынылып отырған француз тіліндегі оқу құралы экономика мамандықтары бойынша оқитын жоғары курс студенттері мен магистранттарға арналған.

Осы оқу құралын, сондай-ақ, экономика мен логистика салаларына байланысты мамандар даярлайтын басқа да жоғары оқу орындарында француз тілінен сабақ беру кезінде пайдалануға болады.

Бұл оқу құралы француз тіліндегі экономикалық мәтіндерді түсіну және аудару дағдыларын қалыптастыруда, француз тілінде өзіндік жұмыс істеу кезінде бірден-бір көмекші құрал ретінде де ұсынылады.

ЖОК 811.133.1 (075.8)

ББК 81.2 Фр я 73

Пікір жазғандар:

Төреханова А. М., фил. ғыл. канд., «Шет тілдері»

кафедрасының доценті

Жұмабекова У. Ж., пед. ғыл. канд., Халықаралық бизнес

университеті «Шет тілдері» кафедрасының доценті

Тұрдиева Д. А., фил. ғыл. канд., Абылайхан атындағы

ҚазХҚЖӘТУ «Халықаралық қатынастар» кафедрасының

доценті

Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігінің
2014 жылғы жоспары бойынша басылды.

ISBN 978-601-228-607-6

© Айтжанова Г.Д.,

Семёнова И.В.,

Савазова Х.Х., 2014

© ҚазҰТУ, 2014

КІРІСПЕ

Бұл жұмыс экономикалық және логистикалық тақырыптары бойынша мәтінмен жұмыс жасауға, сондай-ақ, француз тілін оқитын экономика мен логистика мамандықтарының жоғары курс студенттері қорытынды бақылау жұмыстары үшін қолдануға болатын, бірінші ресми мақұлданған басылым болып табылады. Оқулықтағы тақырыптық және грамматикалық тестерді оқытушы сабақты қорытындылау немесе бақылау материалы ретінде пайдалана алады.

Мақсаты мен міндеттері

Оқу құралы француз тілін кәсіби тіл ретінде оқытуда кешенді мақсатқа қол жеткізуге бағытталған. Бұл оқу құралында келесі міндеттер орындалады:

- экономикалық және логистикалық мазмұндағы мәтіндермен жұмыс жасау біліктіліктері мен дағдыларын, оның ішінде талдау, зерттеу біліктіліктерін қалыптастыру;

- француз тілінен қазақ тіліне ауызша немесе жазбаша аудару дағдыларын дамыту;

- экономикалық мен логистикалық мәтіндер терминдерін аудару барысында лексика-грамматикалық дағдыны белсенділендіру және дамыту.

Негізгі мазмұны

Берілген экономикалық оқу құралында бес экономикалық тақырып, өтілген тақырыптар бойынша грамматикалық және лексикалық материалдарды бекітуге арналған тест тапсырмалары бар. Экономика және логистика бойынша тең түпнұсқалы мәтіндер қажетті ақпаратты тез қабылдау, сондай-ақ оны жүйелі түрде баяндау дағдыларын дамытады. Лексика-грамматикалық қиындықтар туындаған жағдайда, нұсқаудың бірінші бөлімінде аударудың кейбір қиындықтары туралы әдістемелік нұсқау берілген. Құралда мәтінмен жұмыс жасау-

дың француздық әдісі берілген. Студентке ыңғайлы болу үшін, әрбір тақырыптан кейін тақырыптық сөздік берілген. Бірнеше нұсқасы бар мәтін мен мәтіндік тапсырмаларға құралдың соңында жауаптары берілген. Ол студенттің өзіндік жұмыс жасауына мүмкіндік береді. Қосымшада экономикалық және логистикалық мәтінде жиі кездесетін қысқартылған сөздер, математикалық шартты белгілері бар кестелер, сонымен қатар кейбір сандардың француз тілінде айтылу ережесі бар.

Оқулық пен әдістемелік сипатта пайдаланылған әдебиеттер тізімі ұсынылған.

Француз тілінде экономика және логистика салалары бойынша мәтіндермен және тестермен жұмыс істеу жөніндегі әдістемелік нұсқау

Ұсынылып отырған әдістемелік нұсқау білім алушыларға мамандық бойынша француз тілінде түпнұсқа әдебиеттерді оқу, түсіну және аудару дағдыларын дамытуда өз беттерінше жұмыс істеу кезінде көмекші құрал мақсатында жасалған.

Француз тілін оқуда жетістіктерге жету үшін, жүйелі түрде тілмен жұмыс істеу керек.

Бұл оқу құралында «Экономиканы жаһандандыру», «Менеджмент», «Банк», «Кәсіпорын», «Логистика» тақырыптары бойынша мәтіндермен жұмыс берілген. Мәтіндер оқудың зерделеп оқу және жалпы мазмұндап оқу түрлері бойынша қарастырылған. Екінші бөлімдегі тест сұрақтары мәтін бойынша алған білім мен экономикалық терминологияны бекітеді. Үшінші бөлімдегі грамматикалық тест сұрақтары грамматиканы, жалпы экономика мен логистика бойынша барлық материалдарды қорытындылап, бекітеді. Тест сұрақтарының жауаптары студенттің тест бойынша өзіндік жұмыс жасауы үшін берілген.

Оқу түрлері

Негізгі мақсат шет тіліндегі материалдардан ақпарат алу болғандықтан, мәтіннің оқылуына басты назар аудару керек.

Шет тіліндегі мәтіндерді түсіну – оқудың екі түрі арқылы жүзеге асырылады:

- 1) жалпы мазмұндап оқу (қарап шығу);
- 2) зерделеп оқу.

Мәтіннің әрбір бөлігін жете түсіну міндетті емес. Жалпы мазмұнын түсінуге бағытталған мәтінді оқып отырып, сөздіктің көмегіне жүгінбестен, оқылған материалдың негізгі мән-мағынасын түсіну керек.

Жалпы мазмұндап оқу түрі келесідей ептілік пен іскерлік нәтижесінде іске асады:

а) түсініксіз сөздердің мәнін контекст бойынша және сөзжасамдық белгілер негізінде түсіну;

- б) интернационал сөздерді тауып, оның мәнін түсіну;
- в) таныс грамматикалық формалар мен құрылымдарды тауып, оның қазақ тіліндегі эквивалентін белгілеу;
- в) мәтінде көрнекі материалдарды пайдалану (кесте, формула және т.б.);
- г) негізгі ой мен тілді болжау негізінде жалпытехникалық немесе арнайы пәндер бойынша білімді қолдану.

Мәтінді нақты және толық түсіну – зерделеп оқу әдісі негізінде жүргізіледі. Зерделеп оқу жалпыэкономикалық және арнайы пәндер бойынша білімді пайдалана отырып, өздігінен лексика-грамматикалық талдау жүргізуге ықпал етеді. Мәтінді ана тіліне нақты, дәлме-дәл аудару – зерделеп оқу нәтижесі болып табылады.

Осы жұмыс түрін қолдана отырып, салалық, терминологиялық қысқартылған сөздер сөздігінің көмегімен мәтінді ауызша немесе жазбаша аудару дағдысын дамытуға болады.

Оқылатын әдебиетті түсіну үшін, белгілі бір сөздік қор мен сөз байлығы болуы керек. Ол үшін үнемі француз тілінде кітаптар, газеттер мен мамандық бойынша әдебиеттер оқу керек.

Түпнұсқадағы экономикалық мәтіндермен жұмыс істеу барысында келесі лексикалық және грамматикалық ерекшеліктерді ескеру керек:

Француз тілінен қазақ тіліне аудару кезіндегі сөздің көпмағыналылығы. Мысалы:

1. la production – өндіріс, шығарым, өңдеу, өнім, табыс

2. l'emploi – жұмыс орны, қызмет

1. la chute de la production nationale – ұлттық өндірістің құлдырауы

la **production** de pétrole – мұнай өндіру

la **production** annuelle d'automobiles – көліктің жылдық шығарылымы

2. l'emploi du béton pour la construction – құрылыста бетонды пайдалану

la création **d'emplois** – жұмыс орнын құру

la recherche d'un **emploi** – жұмыс іздеу

Мысалы: le prix сөзі әртүрлі аударылуы мүмкін

1) құн, баға:

2) марапат, сыйақы.

Сөздің дұрыс мәнін тек қана контекстке қарап табуға болады. Мысалы:

Les prix du marché se forment un peu différemment – нарық *бағасы* басқаша жасалады.

En 1938, Irène et Frédéric Joliot-Curie reçoivent **le prix** Nobel.
– 1938 жылы Ирен және Фредерик Жолио-Кюри нобель *сыйлығын* алады.

2. **Интернационализм.** Француз тілінде өзге тілден енген сөздер, әсіресе латын және грек тілінен енген сөздер үлкен орын алады. Ол сөздер кең қолданысқа ие болып, интернационалды сөздерге айналған.

Алайда, көптеген интернационализмдер өз мәнінде қазақ және француз тілінде таралған, сондықтан оны аударманың «жалған достары» деп атайды: омонимдер мен паронимдер.

Омонимдер деп – бірдей жазылатын және бірдей айтылатын, бірақ түрлі мағына беретін сөздерді айтады. Мысалы:

matériel (*m.*) (nom) *жабдық*

matériel, (**-le**) (*adj.*) *материалдық, заттық*

Пароним деп - жазылуы және айтылуын ұқсас, бірақ түрлі мағыналы сөздерді айтады:

prévision (*f.*) – *болжау, бағалау*

provision (*f.*) – *артық қор, резерв (ақшаға қатысты), жабынды*

Латын сөздері француз тіліндегі экономикалық және заңды мазмұндағы мәтіндерде жиі қолданылады. Бұл сөздерді аударған кезде:

а) сөзді аударылмаған күйінде қалдырып, латынша жазылуы сақталуы немесе оқылуы мүмкін. Мысалы: *de facto* - *де факто* [факттік]

б) қазақша эквиваленттерін қолдану. Мысалы:
a posteriori – *тәжірибе негізінде*

ad valorem – *бағасы бойынша*

de jure – *заңды*

a fortiori – *әсіресе*

a priori – *алдын ала*

3. **Сөзжасам.** Француз тілінде сөздік қорды байытудың нәтижелі әдісі ол сөзжасамдық әдісін білу. Жасалған сөздің түбірін, жұрнағын, префикстерін айыра білгеннен, таныс емес сөздің мағынасын түсіну оңайға соғады. Сондай-ақ қосымша мен жұрнақтың мағынасын біле отырып, бір түбірден туындаған сөздердің мағынасын түсінуге болады. Мысалы:

Көбінесе халықаралық сипаттағы префикстер жиі кездеседі:

anti – анти-, противо-: anticyclone *m* – антициклон; antiaérien – әуеге қарсы. co- – со-: coexister – болу, өмір сүру. *it* – де-: démilitarisation /– демилитаризация

4. **Конверсия.** Сөзді өзгертпей жаңа сөз тудыру конверсия деп аталады.

Бір сөз табынан келесі бір сөз табына өтуі – кең таралған түрі болып табылады.

Естеріңізде болсын, жазылуы, айтылуы бойынша бірдей сөздер түрлі сөз табына жатуы мүмкін. Түрлі синтаксистік қызмет атқара отырып, түрлі мағынада қолданылуы мүмкін. Сондықтан, сөздің мағынасы оның сөйлемдегі орнына және сөздің атқарып отырған грамматикалық категориясына байланысты.

Мысалы: la ferme – ферма, мұнда артикль сөз зат есім қатарына жататынын көрсетеді.

le caractère ferme – тұрақты мінез, мұнда ferme сөзі сын есім, себебі зат есімді анықтау қызметін атқарып тұр;

il travaille ferme – ол тынбай жұмыс істейді, ferme – үстеу, себебі етістікке қатысты қолданылып тұр;

il ferme la porte – ол есікті жабады, ferme – етістік, етістіктің алдында жіктеу есімдігі қолданылып тұр.

5. Ғылыми-экономикалық әдебиет тілінің ерекше сипаты – онда терминнің көп қолданылуы. **Т е р м и н** – ғылым мен техника саласында белгілі-бір нақты мағынасы бар сөз немесе тұрақты сөз тіркесі.

Алайда, техникалық әдебиетте терминнің бірнеше мағынасы кездесетін жағдайлар да болады.

Аударманың қиындығы – көпмағыналы шет тіліндегі термин сөзді дұрыс қолдана білу. Қате аудармаға жол бермеу

үшін, үзіндінің немесе азат жолының жалпы мазмұнын білу қажет, сол мазмұнға қарай отырып терминнің қай ғылым-білім саласына жататынын анықтауға болады.

Мысалы: réduction (f) термині «төмендеу» деп, немесе «өзгеру, келтіру (мат.)», немесе «қалпына келтіру (хим.)» сондай-ақ «редукция (биол.)» деп аударуға болады. Дұрыс мәнді тек қана контекст бойынша табуға болады. Сондықтан қазақ тіліне аудармасы бұрын, алдымен мәтіндегі үзіндіде не туралы айтылғандығын түсініп алу қажет.

6. Экономикалық терминологиядағы ағылшын-америкалық кірме сөздер.

Экономикалық мәтіндер үшін ағылшын-америкалық кірме сөздерді қолдану кеңінен орын алады. Әсіресе маркетинг, банк ісі, биржа операциясы саласындағы терминдер.

Ағылшын тілінен енген кірме сөздерден пайда болған француз сөздері аз емес:

handicap handicapper *кедергі келтіру*

sponsor sponsoriser *қаржыландыру, демеуші болу*

Англицизмнің көбісінде француз эквиваленттері бар. Мысалы, *"marketing"* - *"la mercatique"* және *"le marchéage"*.

Француз терминдерінің қатары ағылшыннан француз тіліне аударылған аудармасы ретінде жасанды жасалған. Мысалы, *"marchéage"* сөзі *"marketing"*: *market* = *marché*, *-ing* = *-age* (жұрнақ) сөзін аударғаннан алынған. Мұндай жағдайда екі термин де іскерлік салада және арнайы әдебиеттерде қолданылады. Француз термині көбінесе сирек қолданылады және оларға бірте-бірте шағын ортада қолданылатын мағына үстеледі. Осылай *"marchéage"* термині "тауарды тарату әдісі" деп аударылып және *"marketing-mix"* терминінің синонимі ретінде пайдаланылады, бірақ өзінің ағылшынша эквивалентінен аз қолданылады.

Ағылшын терминдерін қазақ тіліне аударған кезде, оның егер болған жағдайда қазақ тіліндегі эквиваленттерін немесе егер ол қазақ тілінде бекітілген болса ағылшын тіліне кірме сөздері ретінде пайдалану керек. Егер ол термин қазақ тілінде болмаса, онда оған түсіндірме аударма беру керек.

Грамматикалық аударманың негізгі ерекшеліктері

1. Француз тілінде етістіктің шақтары жай және күрделі болып бөлінеді.

Жай шақтар көмекші етістіксіз жасалады да бір ғана етістікті түрге ие болады:

Je lis ce livre – Мен осы кітапты оқимын.

Күрделі шақ қосымша етістікпен жасалады да екі етістіктен тұрады.

J'ai lu ce livre. – Мен осы кітапты оқыдым.

Француз тілінде барлық шақтар негізгі үш жолмен жасалады: infinitif, présent de l'indicatif, participe passé. Экономикалық мазмұнды мәгіндерде пассивті форма жиі қолданылады.

2. **Аудару кезіндегі құрылымдық өзгерістер:** субъекті-объектілік қатынастың өзгеруі.

Француз тілінен қазақ тіліне аудару кезінде екі тіл құрылымында туындаған түрлі грамматикалық трансформацияларға жол беріледі. Қазақ тілімен салыстырғанда, француз тілі үшін деректік зат есіммен берілген бастауыш түріндегі етістік түрін қолдану сипаты тән. Қазақ тілінің нормасын бұзбау үшін осындай сөйлемдердің құрылымын өзгерту керек.

Мысалы, “Le secteur secondaire n'occupe que moins de 30% des actifs” – тіркестерді дұрыс аудару үшін, келесі құрылымдық түрлендіруді іске асыру керек: француз етістігінің активті формасын пассив түріне, ал француз бастауышын мекен пысықтауышқа өзгерту.

	Le secteur secondaire	n'occupe que	moins de 30% des actifs.
Бастапқыда	Бастауыш	активті етістік түрі	Тура толықтауыш
	Өндірісте	Бос емес	экономикалық активті қауымның 30%
Өзгерткеннен кейін	Пысықтауыш	Етістіктің пассивті формасы	бастауыш

Мұндай өзгерістер сөз тіркесінде: **assurer, fournir, produire, absorber, représenter, constituer, totaliser** сияқты етістіктер қолданылса жүзеге асырылады.

2. Аудару кезіндегі лексикалық өзгертулер

Сөз немесе сөз тіркестерімен жұмыс істеу барысында эквивалентті сәйкестікті табуға шек қойылмау керек. Сонымен қатар, лексикалық өзгерту жасау әдісін де білу қажет. Лексикалық өзгерту кезінде жеке нақты сөзді немесе сөз тіркесін бастапқы аудару тілінің сөзімен немесе сөз тіркесімен ауыстыруға болады. Аудару тәжірибесінде келесідей әдістер қатары жасалды:

- нақты аудару әдісі;
- жалпылама аудару әдісі;
- антонимді аудару әдісі.

Нақты аудару әдісіне кең қолданыстағы мағынасы бар бастапқы тілдегі сөзді басқа тілдегі шағын мағыналы сөзбен ауыстыру тәсілін жатқызуға болады, бұған сабақтың негізгі мәтінін аудару мысал бола алады "*Comptabilité nationale. Définitions et concepts*". Бұл тақырып келесідей аударылуы мүмкін: "Ұлттық есептің терминологиясы мен принципі".

Жалпылама аудару әдісі - шағын мағынадағы бастапқы тілдегі сөзді кең мағыналы аудару тіліндегі сөзбен ауыстыру болып табылады. **Мысалы:** *Tous, hommes, femmes, enfants, ont souffert de cette tyopie économique.* - Экономика саясатынан халық жапа шекті.

Антонимдік аудару әдісі — аудармашы бастапқы тілдегі сөзге қарама қарсы сөзді пайдалануы. **Мысалы:** *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.* – Қойылған мақсат күшінде ұлттық есеп жүйесі экономикалық ахуалдың анализін шектейтін кемшіліктен құтылмады.

Лексикалық өзгерту жағдайында аударма тілінің нормасын бұзбау үшін кейде сөздер қосылады. Мысалы, "*La comptabilité nationale retrace, dans un cadre comptable, toutes les opérations qu'effectuent les agents économiques résidents*" сөйлемінде

ерекшеленген сөз тіркесі келесідей аударылуы мүмкін: **статистикалық есептің талабына сай**, яғни «талап» сөзін қосу керек.

Ғылыми сипаттағы мәтінде французша сөз тіркестері үнемі бір сөзбен аударылады: **matières premières** (pl.) – шикізат.

Кейде француз тілінен қазақ тіліне аудару кезінде сипаттау әдісін және француз сөзінің мағынасын бірнеше қазақ сөзімен жеткізуге тура келеді:

les caractéristiques – сипаттама ерекшеліктері;

datation (f) – күнді белгілеу.

Француз әдістемесі бойынша мәтіндерді түсіндіру жұмыстары **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'évaluation.	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 – попарно

Chapitre I. “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'Etat un seul actionnaire; exemple régie Renault, B.N.P.)

- Société d'économie **mixte** (l'Etat 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 Etats Indépendants (CEI). Les principaux partenaires à l'importation sont la Russie l'Ukraine, l'Allemagne, la Turquie, la Suisse, la République tchèque, l'Italie, la Chine, les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, la Corée du Sud.

Union douanière a commencé à fonctionner au mois de juillet en 2010.

La dette extérieure brute du Kazakhstan de 2013 a atteint 145 000 900 000 \$.

Kazakhstan a amélioré sa position dans le classement de la compétitivité mondiale du Forum économique mondial en 2012, passant de 72 à 51 sièges.

Indicateurs socio-économiques du Kazakhstan pour l'an 2013:

- PIB en prix constants 104,4
- 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
- Index des prix à la consommation 113,2
- Volume des échanges (sans le secteur alimentation) 102,7

Commerce extérieur

- Importations: 63%
- Exportations: 59%
- Balance commerciale : +10,497 milliards USD

Répondez: VRAI ou FAUX

1. L'économie de la Russie ne s'est basée que sur les relations économiques avec le Kazakhstan.

2. Le 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.

Il est important de favoriser le développement de métaux des terres rares, compte tenu de leur importance pour les industries axées sur le savoir - l'électronique, la technologie laser, des communications et de matériel médical.

En 2050, les petites et moyennes entreprises vont produire au moins 50 pour cent du PIB du Kazakhstan, à la place de l'actuel de 20 pour cent. La productivité du travail devrait être augmenté de 5 fois - à partir du courant de 24500 à 126000 dollars.

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 ans, l'augmentation de 50% du **3....** a ajoutée 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 Américaine 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...

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.	3.	4.	5.
1. touchent	1. a induit	1.sont accru	1. adapter	1. pointent de
2. touche	2.ont induit	2. vont accru	2. s'adapter	2. pointent à
3. touches	3. est induit	3. ont accru	3.être adapter	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 créées 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 – өсу, возрасть
2. augmentation (f) - жоғарылау, повышение
3. assurer – қамтамасыз ету, обеспечивать

4. bouleversement (m) – қатты өзгеріс, потрясения, радикальные изменения
5. branche (f)- сала, отрасль
6. biens de production (m)- өндіріс құралы, средства производства
7. consommation (f) – пайдалану, потребление
8. commerce (m) mondial – әлемдік сауда, мировая торговля
9. compte (m) – есеп, счет
10. s'en exonérer – проблемалардың туындауына жол бермеу, éviter d'aborder le problème,избегать проблем, препятствовать
11. emplois (m)– жұмыс орны, рабочие места
12. établissements (m) publics d'État – мемлекеттік мекеме, государственные учреждения
13. faire face – қарсы тұру, противостоять
14. les Grands – сегіздік, елдің өркендеуі, восьмерка, развитые страны
15. induir - өзіне тарту, повлечь за собой
16. impératif (m) social – мемлекеттік тапсырма, зд. Социальные задачи
17. indépendance (f) – тәуелсіздік, независимость
18. l'influence (f) – ықпал, влияние
19. marché (m) – нарық, рынок
20. des matières premières - шикізат, сырьё
21. mixte, joint venture (adj.) – аралас, смешанный, совместный
22. d'ores et déjà - қазір, сейчас, теперь
23. pôle (m) de puissance – құдіреттілік, полюс могущества
24. pointer à - болу, зд. появляться
25. promouvoir – әсер ету, способствовать, стимулировать
26. propriétaire (m) – жекеменшік, собственник
27. PNB – ішкі өнім, внутренний валовый продукт
28. propriété (f) intellectuelle – интелектілік қабілет, интеллектуальная собственность
29. rendre – қайтару, возвращать
30. réciprocité (f)- келісушілік, взаимность
31. se soucier – қамқор болу, заботиться

32. suppléer à l'insuffisance - кемшілікті толтыру, восполнять, возмещать нехватку, недостаток

33. susceptible – қабылдағыш, восприимчивый

34. toucher - қозғау, затрагивать

35. transformation (f) – қайта өңдеу, 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 préminence 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 décidées 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 mœurs, 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 réalisé, 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» publicitairement 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 démar-chage, 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 – жүгіну, прибегать к
2. budgétisation (f) – бюджетке беру, внесение в бюджет
3. distribuer (distribution) – бөлу, распределять (распределение)
4. consommer (la consommation) – қолдану, потреблять (потребление)
5. contrainte (f) – шектеу, ограничение
6. cheminement (n) – жүріс, кадам, ход, подход
7. cible (m) – мақсат, сатып алушы тобы, цель, потенциальная группа покупателей
8. cibler – мақсат, таңдау, выбирать цель
9. circuits (m) de distribution – канал, каналы сбыта

10. écart (m) – ауытқу, разрыв, отклонение
11. étude (f) de marché – нарықты зерттеу, изучение рынка
12. grossiste (m) – көтерме бағамен алушы, оптовик
13. intermédiaire (m) – ортадағы адам, посредник
14. initier à qch. – курсқа енгізу, вводить в курс
15. inciter qn. à – түрткі болу, побуждать к
16. lancement d'un produit – өнімді жіберу, выпуск продукции
17. législation (f) – заңнама, законодательство
18. mass média (m) – бұқаралық ақпарат құралдары, СМИ
19. mettre en cause – қатысуға тарту, привлекать к участию
20. opportunités (f.pl.) de marché – нарықтың жақсы мүмкіншілігі, благоприятные возможности рынка
21. profit (m) – табыс, пайда, выгода, прибыль
22. promotion (f) des marchandises – тауар өтімі, продвижение товаров
23. réseau (m) de vente – сауда жүйесі, торговая сеть
24. séduction (f) – нәсіп, соблазн
25. support publicitaire (m) – жарнама жүйесі, средства рекламы
26. spot (m) – теледидарлы жарнама жүгіртпесі, рекламный телевизионный ролик
27. technique (f) – қабылдау, әдіс, прием, метод
28. à court terme (m) – қысқа мерзімді, краткосрочный
29. publicité (f) – жарнама, реклама
30. promesse (f) – сөз беру, обещание
31. prix (m) de vente – сату бағасы, продажная цена
32. slogan (m) – жарнама, рекламная, броская фраза
33. sonder – зерттеу, зондтау, исследование, зондирование
34. transaction (f) – келісім, сделка
35. vendre (la vente) – сату, 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. Enumerez 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 coïncide» 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 désamorçera.

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	4. 1. amorcée 2. amorcé 3. amorce	5. 1. veillant 2. en veillant 3. veillent
--	--	---	---	--

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.

Questionnaire:

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'enchaînent 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 – әдейі, сознательно, умышленно
2. aboutir – аяқтау, іске асыру, приводить к ч-либо, примыкать
3. accomplir – жасау, істеу, совершать, исполнять
4. ajusté,e – жөндеу, жинақтама, подгонка, сборный
5. anticiper – озу, опережать
6. apprécier – бағалау, оценивать
7. aisé,e – ыңғайлы, жеңіл, удобный, легкий
8. avènement (m)-басу, приход, наступление
9. bien-fondé (m)-негізделу, обоснованность
10. bouleverser – аудару, перевернуть
11. conviction (f) – сендіру, убеждение
12. convaincre – сендіру, убеждать
13. déclin (m) – құлау, бату, упадок, закат
14. échelonner les engagements – міндетті жүктеу, распола-
гать, распределять обязанности
15. environnement (m) – қоршаған орта, окружение
16. exercice (m) – период, есеп беру жылы, отчетный год,
период
17. explosion (f) – жарық, вспышка
18. fisc (m) – салық инспекциясы, налоговая инспекция
19. fournir – жеткізу, поставлять
20. gérer – басқару, управлять
21. impliquer – құрамы, содержать в себе, заключать
22. intervenir – араласу, шығу, выступать, вмешиваться
23. justifier – жақтау, заңдандыру, оправдывать, узаконивать
24. lucratif (ve) – табысты, прибыльный. доходный
25. marge (f) – баға айырмашылығы, разница (в цене)
26. minutieuse (eux) – дұрыс, нақты, тщательный, кропотливый
27. opportun – өз уақытындағы, своевременный
28. prestation (f) de services – қызмет ұсыну, предоставление
услуг
29. prévoir – алдын ала көру, предвидеть
30. resoudre – шешу, решать
31. savoir-faire (m) – қабілет, умение
32. successif (ve) – кезекті, последовательный

- 33. tangible – түсінікті, осязаемый
- 34. valeur (f) ajoutée – үстеме баға, прибавочная стоимость
- 35. vulnéable – шешілмелі, 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 2010 sous la forme d'une société de recherche, les laboratoires «Medfarme» ont pris le temps de se développer en consolidant leurs acquis à chaque étape de leur vie.

Au départ, il s'agissait d'une société de recherche dans laquelle des médecins et des pharmaciens se réunissaient trois fois par semaine pour parler de leurs travaux, explique Bekzat Achmetov, responsable du marketing et de l'international. «C'est à partir de 2012 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 côtés 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 société 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 Kirghistan, en Mongolie. Les produits «Medfarme» sont également présents au Cambodge, au Viêt-nam.

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.

Questions:

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, Phylidar, 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 – сауда операциясы, торговая операция
2. autorisation (f) – рұқсат, разрешение
3. aménagement (m) – жөнге келтіру, орналастыру, обустройство, приведение в порядок
4. arpanage (m) – ерекшелік, меншіктік, достояние, удел, отличительная черта
5. approvisionnement(m) – қамтамасыз ету, обеспечение, снабжение
6. apport (m) – үлесі, вклад, доля, пай
7. s'associer – қосылу, бірігу, присоединяться. объединяться
8. attribuer – өзіне алу, присваивать
9. Code de commerce (m) – сауда кодексі, Торговый кодекс
10. commerçant (m) – коммерциямен айналысатын тұлға, лицо занимающееся коммерческой деятельностью
11. compétitivité (f)-бәсекелестікке қарсы тұру, конкурентноспособность
12. commande (f)-тапсырыс, заказ
13. croissance (f)- өсім, рост
14. chiffre d'affaires (m)-тауар айналымы, товарооборот
15. declin (m)- өндірістегі құлдырау, спад, упадок в производстве
16. exercer – жүзеге асыру, осуществлять, заниматься ч-либо
17. en son nom –өзіне жұмыс жасау, работать на себя
18. encaissement (m)-ақша массасымен қамтамасыз ету, обеспечение денежной массой
19. s'engager- өзіне міндет алу, брать на себя обязательства, приступать к ч-либо
20. faillite (f)-шығынға ұшырау, крах, банкротство
21. fiscale, e –салық, налоговый

22. fonds de commerce (m)- сауда қоры, совокупность материальных и нематериальных элементов (оборудование, сырье, торговое название, аренда, патенты и др.)
23. immatriculation (f)-тіркеу, регистрация
24. impôt (m)-салық, налог
25. impartition (f)- материал мен қызмет алу, приобретение производителем материалов и услуг на стороне
26. livre de commerce (m)-сауда кітабы, торговая книга
27. marchandise(f)- тауар, товар
28. métier (m)- мамандық, ремесло, профессия
29. personne physique (f)- физикалық тұлға, физическое лицо
30. personne morale (f)-заңды тұлға, юридическое лицо
31. prosuier-жабдықтау, қамтамасыз ету, снабжать, обеспечивать, добывать
32. rachat (m)-сату, сатып алу, выкуп, скупка
33. Registre du commerce (m)- саудагерлерді және фирманы тіркеу Реестрі, Реестр для регистрации коммерсантов и фирм
34. recentrage (m)-орталықтандыру, біріккен орталық құру, централизация, создание центристского объединения
35. siège (m)-орналасу орны, мекеме мекен-жайы, местонахождение, адрес предприятия

Questionnaire:

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 crée 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'un période donnée, généraleent 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 bâtiment, les terrains, les matériels, les équipements.

- Les éléments circulant constitué 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 capitale 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 euros
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
2. courants avec contrepartie
3. courants sans contrepartie
4. en capital

Texte 6. Faites la traduction du texte par écrit

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, капитал бөлігі, акция, часть капитала
2. acquisition (f) = un achat- сатып алу, приобретение, покупка
3. conditions (f) de paiement – төлеу шарты, условия оплаты
4. compte (m) – есеп, счет
5. comptabilité (f) – бухгалтерия
6. comptabiliser – бухгалтерлік есепте көрсету, подсчитывать, отражать в бух.учете
7. créancier (m.) – кредитор
8. distributeur (m) de billets – банкомат
9. disponibilités financières (f.pl.) – бар ақша, денежная наличность
10. dotations financières (f.pl.) – қаржылық дотация, финансовые дотации
11. équation (f.) d'équilibre ressources-emplois flux (m.) - тепе-теңдік, балансовое равновесие
12. impôt (m.) en capital- капитал салығы, налог на капитал

13. formation (f.) brute de capital fixe-негізгі капиталдың жиналуы, валовое накопление основного капитала

14. lettre (f) de garantie de la banque - банктің кепілдеме хаты, гарантийное письмо банка

15. lettre (f) de crédit commerciale - тауар аккредитиві, товарный аккредитив

16. liquidité (f) = l'argent disponible - қолда болу, наличность

17. montant (m) - құны, сумма

18. ordre (m) de paiement - төлеу міндеті, платежное поручение

19. mode (m.) de recensement - есеп жүргізу тәсілі, метод ведения учета

20. paiement (m) par lettre de crédit - аккредитив бойынша төлем, платеж по аккредитиву

21. paiement (m) l'encaissement contre document - құжатқа карсы төлем, платеж против документов

22. paiement (m) avant livraison – жеткізу бойынша төлем, платеж до поставки

23. paiement (m) à l' avance - авансты төлем, авансовая выплата

24. paiement (m) à la livraison- қойылған төлем, наложенный платеж

25. paiement (m) par carte de crédit – кредит карточкасымен төлеу, оплата кредитной карточкой

26. paiement (m) au comptant – қолма қол төлеу, оплата наличными

27. péage (m) : en France, station où on doit payer les taxes – төлем төленетін орын,

28. retrait (m) d'argent-ақша түсуінің кідіруі, задержка денежных поступлений

29. souscrire à un prêt = prendre un crédit – кредит алу, брать кредит

30. tableau (m) des entrées-sorties- жұмсалы кестесі, таблица затраты-выпуск

31. taxe (f) à la valeur ajoutée (TVA)- қосылған баға салығы, налог на добавленную стоимость

32. virement (m) = un transfert d'argent d'un compte sur un autre compte-бiр есеп шоттан келесiге аудару, ақша аударымы, перечисление с одного счета на другой, перевод денег

33. valeur (f.) monétaire – ақшалай бағалау, оценка стоимости

34. variations (f.pl.) de stocks - қозғалыс, артық қордың жылжуы, движение, изменение запасов

35. verser qch à qqn – ақша есебі, перечислять

36. virement (m) postal – почта бойынша аудару, 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 discret sur le sujet "argent"?

«LOGISTIQUE»

Texte 1. L'activité de la logistique

La **logistique** est l'activité qui a pour objet de gérer les flux physiques d'une organisation, dans le but de mettre à disposition les ressources correspondant à des besoins (plus ou moins) déterminés. Et ce, en respectant les conditions économiques prévues, le degré de qualité de service attendu, les conditions de sécurité et de sûreté réputées satisfaisantes.

Pour le *Council of Logistics Management*, la logistique se définit comme:

«l'intégration de deux ou plusieurs activités dans le but d'établir des plans, de mettre en œuvre et de contrôler un flux efficace de matières premières, produits semi-finis et produits finis, de leur point d'origine au point de consommation. Ces activités peuvent inclure - sans que la liste ne soit limitative - le type de service offert aux clients, la prévision de la demande, les communications liées à la distribution, le contrôle des stocks, la manutention des matériaux, le traitement des commandes, le service après vente et des pièces détachées, les achats, l'emballage, le traitement des marchandises retournées, la négociation ou la réutilisation d'éléments récupérables ou mis au rebut, l'organisation des transports ainsi que le transport effectif des marchandises, ainsi que l'entreposage et le stockage».

Ressources employées:

- Énergie: électricité, gaz, carburant
- Immobilier: entrepôt
- Matériel d'emballage
- Matériel de manutention: transitique
- Matériel de transport: véhicules, navires, wagons, avions
- Matériel de stockage: palettier (ou *rack*), transstockeur
- Ressources humaines: cercle de qualité, conseil en logistique
- Supports et contenants: palette et carton

Transport de marchandises employés:

- Transport vrac
- Transport citerne
- Transport sous température dirigée:
 - Froid « positif » (produits réfrigérés)
 - Froid « négatif » (produits surgelés)

Quelles conditions économiques seront dû prévenir pendant la gestion des flux physiques d'une organisation ?

1. le degré de qualité de service attendu
2. les conditions de sécurité
3. les conditions de sûreté réputées
4. toutes les conditions mentionnées au-dessus

Est-ce que la logistique se définit comme:

1. de plusieurs activités

2. ne peuvent inclure que le type de service offert aux clients
3. la liste des activités est limitative
4. de plusieurs activités incluant le type de service offert aux clients

Qu'est-ce que c'est le service après vente?

1. c'est le service offert aux clients
2. c'est le maintien d'un produit acheté
3. c'est le contrôle d'un produit acheté
4. c'est le transport effectif des marchandises

Le fait de garder des produits c'est ...

1. le stockage
2. le traitement des marchandises
3. l'entreposage
4. le transport effectif des marchandises

Froid «positif» signifie ...

1. салкындатылган азык- түліктер, охлажденные продукты
2. жаңа мұздатылган азык-түліктер, свежемороженые продукты
3. мұздатылган азык-түліктер замороженные продукты
4. қатты мұздатылган азык-түліктер, глубокая заморозка продуктов

Texte 2. Le type de service apporté

Les services apportés par la logistique peuvent-être suivants:

- Par catégories des marchandises transportées ou stockées:
 - marchandises dangereuses;
 - marchandises de forte valeur ou d'intérêt stratégique, dites «sensibles»;
 - marchandises impliquant la mise en œuvre de la chaîne du froid pour la sécurité alimentaire;
 - animaux vivants.
- Par réglementations applicables aux personnes, aux marchandises, aux biens et aux services pour les activités réglementées:
 - mise sur le marché de produits pharmaceutiques;
 - transport, manipulation, stockage de matières dangereuses;
 - transports, stockage d'aliments;
 - toutes activités de transport.

- Par méthodes de gestion rendues obligatoires par la réglementation:

- gestion de la traçabilité et gestion par lots;
- gestion des dates limites de consommation;
- gestion des températures de stockage ou de transport.

- Par systèmes d'exploitation:

- mise en place de systèmes de transitique;
- suivi des véhicules par satellites;
- gestion de parcs de matériels, et notamment suivi de la maintenance et des obligations légales (par exemple: sur chariot élévateur);

- préparation de commandes assistées par la voix «À la trace et à la voix»;

- systèmes informatiques de gestion des commandes, des productions, des stocks, des emplacements de stockage;

- systèmes électroniques (systèmes anti-vols, reconnaissance par code-barre, identification par RFID...);

- systèmes mécaniques (robotique industrielle, convoyeurs, monte-charge...).

Liez ces deux colonnes

1	catégories des marchandises transportées	a.	suivi des véhicules par satellites
2	méthodes de gestion	b.	des emplacements de stockage
3	systèmes d'exploitation	c.	des dates limites de consommation
4	réglementations applicables aux personnes	d.	sur chariot élévateur
5	gestion de parcs de matériels	e.	marchandises dangereuses

Texte 3. Les finalités de la Logistique

Les finalités de la Logistique, selon JC Becour et H Bouquin, peuvent s'énoncer comme suit:

- **À court terme** : il s'agit d'optimiser les flux physiques, de l'amont à l'aval, ce qui implique:

- l'exploitation des prévisions commerciales à très court terme et des carnets de commande;
- la définition des programmes ...(1) et de production;
- la programmation des livraisons;
- la régulation de l'après vente et la distribution des...(2) de rechange;
- la continuité de l'exploitation par la mise en place d'un plan de maintenance.

• **À moyen terme:** à l'horizon des plans d'action et des budgets, la logistique vise à:

- définir les actions qui permettent de contrôler les coûts logistiques des services que l'entreprise a choisi de développer.

Exemple: Si l'entreprise décide de mettre en place un processus de production fonctionnant selon le principe de la différenciation retardée, la logistique est censée appréhender et optimiser tous les paramètres de production et de ...(3) intervenant dans ce type d'organisation.

- conseiller les dirigeants pour leur permettre de choisir les opérations que l'entreprise doit ...(4) en propre et celles qu'elle a intérêt à sous-traiter.

Exemple: qui doit assurer le service après vente auprès des clients? Faire nous-mêmes ou sous-traiter?;

- contribuer fortement à l'optimisation du coût de l'investissement ou du ...(5) de roulement de l'entreprise.

• **À long terme:** dans une perspective de long terme, la finalité de la logistique est:

- d'aider l'organisation à maîtriser la complexité, l'incertitude et les délais résultant de la multiplication des couples...(6);
- d'actualiser en permanence la connaissance de l'impact que les aspects logistiques ont sur les ...(7) des clients et de l'organisation;
- de proposer - le cas échéant - à l'organisation un avantage concurrentiel en offrant à ses clients un service logistique optimal au coût le plus adapté et acceptable

Mots à remplacer:

stockage, couts d'exploitation, fonds,d'approvisionnement, pièces,produits-marchés, assurer

1	2	3	4	5	6	7

**Texte 4. Traduisez le texte par écrit et trouvez
l'information sur la logistique de Kazakhstan.**

TLF

La Fédération des Entreprises de Transport et Logistique de France (TLF) est la première organisation professionnelle couvrant l'ensemble des métiers de la chaîne du transport de marchandises et de la logistique.

Elle regroupe les principales entreprises de:

- transport routier,
- messagerie et express,
- location de véhicules industriels,
- logistique,
- commission de transport,
- opérations de douane,
- organisation de transport international (ferroviaire, maritime, aérien, fluvial).

Ses missions:

- **défendre les intérêts** de la profession auprès des instances françaises, européennes et internationales
- **constituer la référence** en matière d'information et de conseil sur la fiscalité, la réglementation, le social et la douane
- **valoriser le dynamisme** de la profession: bulletins d'information, salons, conférences métiers
- **développer des produits et services** pour améliorer la performance des entreprises (démarches, informations et conseils personnalisés).

Un environnement qui fédère et mobilise les professionnels lors de réunions régulières au cours des:

- conseils métiers
- commissions: "Green TIC", "Sociale", "Internationale", "Maghreb", "Développement Durable"
- groupes de travail ad hoc
- conseils professionnels régionaux

- événements professionnels TLF (Université, colloques, ...).

TLF représente les professionnels auprès des administrations régionales, nationales et européennes et au sein de nombreuses organisations (Medef, Clecat, Avenir Transports, Union Routière de France, FIATA, Confiad, etc.).

Texte 5. En retour du processus d'utilisation

Il y a encore le terme **Reverse Logistics** qui peut être traduit par **logistique inverse** ou logistique des retours. Cette discipline consiste à gérer et à optimiser les flux provenant du consommateur en direction du fabricant. Sa forme la plus connue est celle du **Service Après Vente** mais elle tend à se développer vers le **recyclage** et plus particulièrement celui des DEEE. Le retour des produits défectueux, les surstocks ou les articles en fin de vie sont également des thèmes qui lui sont intimement liés.

On entend par logistique retour ou **Reverse Logistics**, la gestion de l'acheminement de marchandises, généralement hors d'usage, du point de fabrication (en l'occurrence, le consommateur final) jusqu'au point de réparation, de recyclage ou de destruction définitive et totale.

La gestion des flux retours est potentiellement un marché prometteur, parce qu'elle devrait, d'une part, permettre à terme, de recycler des matières premières de plus en plus rares (donc chères) et d'autre part parce qu'elle est source d'emplois.

Elle représente cependant une dépense supplémentaire, à court terme, pour les entreprises et les particuliers.

Pour les inciter à alimenter ces flux retours, les pouvoirs publics de certains pays, comme la France, ont déjà instauré des taxes:

- **taxe ADEME** (sur les produits d'emballages, payée par les entreprises);
- **écotaxe** (sur les produits électroménagers, payée par ceux qui les achètent).

Dans ces deux cas, ce sont les entreprises qui jouent le rôle du percepteur et qui reversent la taxe à l'État, qu'elles n'aient ou qu'elles n'aient pas répercuté son coût à ses clients et aux consommateurs.

Or, les circuits logistiques et les circuits de recyclage des marchandises et des emballages sont loin, en 2007, d'être parvenus à leur maturité. Par exemple, de nombreux déchets qui auraient donné lieu à **tri sélectif** seraient malgré tout mixés à l'entrée de certaines centrales thermiques, afin de les alimenter avec des mélanges de matières combustibles de qualité conforme aux spécifications des fours. Comme il n'est pas certain que toutes les piles électriques usagées collectées par la distribution soient vraiment traitées par des structures adaptées.

Ce qui revient à dire que les « taxes écologiques » ont au moins et déjà le pouvoir d'alimenter les caisses de l'Etat, à défaut d'inciter les consommateurs et les industriels à réduire les quantités d'emballage consommées et de matière détruites.

Répondez VRAI ou FAUX:

1. La logistique inverse gère les flux provenant du fabricant en direction du consommateur.
2. Service Après Vente tend à se développer vers le recyclage.
3. Le thème sur le retour des produits défectueux est intimement lié avec le recyclage.
4. La gestion des flux retours est source d'emplois.
5. la France a déjà instauré des taxes pour inciter à alimenter les flux retours.
6. Les acheteurs payent la taxe ADEME.
7. Les pouvoirs publics reversent la taxe à l'État.
8. En 2007 les circuits logistiques et les circuits de recyclage des marchandises d'être parvenus à leur perfectionnement.
9. De nombreux déchets auraient donné lieu aux spécifications des fours.
10. Les taxes écologiques réduisent les quantités d'emballage consommées.

Texte 6. Lien de la logistique avec le système d'information

La gestion de la chaîne logistique (*supply chain management* en anglais, SCM) désigne le sous-domaine du système d'information qui répond aux besoins spécifiques des opérateurs logistiques de gestion

de la chaîne d'approvisionnement, prévision, planification, magasinage, transports, etc.

Pour ce faire, le SCM est évidemment conduit à :

- entretenir à ce titre des liens très forts avec le système d'information de l'entreprise et en particulier avec le progiciel de gestion intégré (PGI ou ERP en anglais) de l'entreprise s'il existe;
- mobiliser un grand nombre de données et de flux d'informations associés, convenablement organisés et mis à disposition par le biais d'un stockage approprié sous forme de base de données BDD;
- offrir une palette de traitements et d'applications logicielles, en phase avec les besoins particuliers des opérateurs logistiques (la notion de traçabilité ou de suivi en temps réel fournissant de bons exemples des exigences à servir).

La communication, systèmes d'informations et supports d'informations:

- code-barres EAN
- reconnaissance vocale
- radio-identification (RFID)
- progiciel de gestion intégré
- Enterprise resources planning
- WMS (Warehouse Management System)
- TMS (Transport Management System)
- WCS (Warehouse Control System)
- SCM (Supply Chain Management)

Questions:

1. Est-ce que le magasinage est un besoin spécifique des opérateurs logistiques ?
2. Pourquoi la gestion de la chaîne logistique doit-elle entretenir des liens avec le système d'information de l'entreprise?
3. À quoi sert la base de données BDD?
4. Expliquez s.v.p., qu'est-ce que c'est un code-barres?
5. Quels systèmes d'informations savez-vous ?

VOCABULAIRE THÉMATIQUE

1. à court (long) terme (adv.) – қысқа/ұзақ мерзімді, кратко-срочный и долгосрочный
2. acheminement (m) de marchandises – тауарларды тасымалдау, маршрутизация товаров
3. appréhender – ұстап қалу, тұтқындау, задерживать, арестовывать
4. approvisionnement (m) – жабдықтау қамтамасыз ету, снабжение, обеспечение
5. biais (m) – қосылу, жүйелікке қателік, соединение, систематическая ошибка, перекоc
6. cas (m) échéant – болған жағдайда, қажет жағдайда, при случае, в случае необходимости
7. code-barre (m)- штрих коды, штрих код
8. circuit (m) – айналым, оборот
9. chariot (m) élévateur – жүк көтергіші, көлік жүк көтергіші, грузоподъемник, автопогрузчик
10. convoyeur (m) – тынымсыз жұмыс істегіш машина, конвейер
11. de l'amont à l'aval – бастан аяғына дейінгі үдеріс, процесс с начала и до конца
12. emballage (m) – қаптама, упаковка
13. entreposage (m) – сақтау, хранение
14. flux (m) – тауарлар ағымы, поток (товаров)
15. hors d'usage (adj.) – қолданылмайтын жұмысқа жарамсыз, не используемый, не рабочий
16. manutention (f) – жүкті тиеу және түсіру жұмыстары тауарларды ауыстыру, өндіріс орында тауарларды сақтау орны, погрузочно-разгрузочные работы, перемещение товаров, место хранения товаров на предприятии
17. marché (m) prometteur – келешегі зор сауда орны, перспективный рынок
18. matière (f) combustible – жанғыш материалдар, горючие материалы
19. mettre à disposition – қамтамасыз ету, обеспечить

- 20. mettre en œuvre – қолдану, жүзеге асыру, использовать, осуществлять
- 21. mettre en place – орнату, установить
- 22. mettre au rebut – жарамсыз деп табу, қоқысқа тастау, забраковать, выбросить на свалку
- 23. occurrence (f) – кездейсоқ жағдай, қолдану құрылыста таукен саласында қолданатын жұқа такталар, случайное обстоятельство, употребление
- 24. palettier (m) – тұғырық, поддон, подтоварник
- 25. permettre à terme – соңғы қорытындыға келу,привести в конечном итоге
- 26. point (m) d'origine –өндіріс орны, место изготовления (отправки)
- 27. point (m) de consommation – сатылу орны,место(точка) продажи (потребления)
- 28. produit (m) semi-fini – жартылай өнім,полуфабрикат
- 29. produit (m) fini – дайын өнім, готовый (конечный) продукт
- 30. produit-marché – нарықтық өнімі, рыночный продукт
- 31. produit (m) surgelé – мұздатылған өнім, замороженный продукт
- 32. progiciel (m) – қолданбалы бағдарламалар пакеті,пакет прикладных программ, орнатылған бағдарламалар, встроенные программы
- 33. réglementation (f) – реттелген нормативті актілер жарлық, упорядочивание, нормативные акты, распоряжение
- 34. service (m) après vente – кепілдікті қызмет, гарантийное обслуживание
- 35. sous-traiter (m) – субмердігерлік, қосалқы мердігерлік, субподряд
- 36. traçabilité (f) – үдерісті бақылау, прослеживаемость процесса
- 37. traitement (m) des commandes – тапсырыстарды, обработка заказов
- 38. transitique (adj.) – экспедиторлық қызмет ету, өндеу, экспедиторское обслуживание
- 39. transstockeur (m) – экспедитор,қалаушы,салушы, экспедитор, укладчик

40. vrac – тауарлардың аралас партиясы, аралас, смешанная партия товаров, насыпной, вперемешку

Questionnaire:

1. Quelles conditions économiques prévues, la logistique doit-elle respecter?

2. Nommez toutes les ressources employées par la logistique.

3. Quelle différence existe-elle entre l'entreposage et le stockage?

4. Par quelles catégories, les services de la logistique se divisent-ils?

5. Est-ce que la mise sur le marché de produits pharmaceutiques c'est une catégorie du systèmes d'exploitation?

6. Qui doit assurer le service après vente auprès des clients?

7. Si nous parlons de la définition des actions qui permettent de contrôler les coûts logistiques des services, il s'agira de quelle finalité?

8. Enumerez toutes les quatre missions de TLF.

9. Quelle discipline décrit la gestion et l'optimisation les flux provenant du consommateur en direction du fabricant?

10. Quels systèmes d'informations, de communication et de supports d'informations pouvez-vous nommer?

Chapitre II. Testes lexiques sur les thèmes économiques «MARKETING, PUBLICITÉ»

I version

1. le représentant c'est ...

- A. personne 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. Нарықтықты оқып үйрену-тұтынушылардың талғамы мен қажеттігін зерттен білуге жол ашады. 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. de direct

D. de prestige

E. collective

14 promotion d'un centre commercial?

A. de rendement

B. de lancement

C. direct

D. prestige

E. collective

15 envoi de catalogue?

A. de rendement

B. de lancement

C. de 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. enthousiasmer 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. сауалнама жүргізушілер тобы, группа лиц для анкетирования

- B. сұрау, опрос
- C. акпарат жинағы, сбор информации
- D. сауалнама, анкета
- E. жарнамалық көрсетілім, рекламный ролик

9. spot (m)

A. сыртқы жарнама, наружная реклама

B. жіберу, рассылка

C. жарнамалық көрсетілім, рекламный ролик

D. тізімдеме, список

E. тауарды төмен бағамен сатып алу талоны, талон на покупку товара со скидкой

10. impact (m)

- A. төмен бағамен сату, распродажа
- B. тауар белгісі маркасы, товарный знак, марка
- C. қызықтыру, соблазн
- D. ықпал ету, воздействие
- E. жарнамалық көрсетілім, 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. Маркетинг міндеті – кәсіпорынның бәсекелестік нарықтағы мақсатын анықтау.
- B. Маркетинг қатаң бәсекелес нарықта көрініп, жеңіп шығуы керек
- C. Маркетинг кәсіпорында аудиторияны анықтап, бәсекелестік нарықты жаулап алуы керек
- D. Маркетинг кәсіпорынның тұрақты сатып алушысын анықтап, бәсекелестік нарықты жаулап алуы керек.
- E. Маркетинг кәсіпорынның мақсатын анықтап, бәсекелестік нарықты жаулап алуы керек.

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. Біздің коммерциялық директор қойылған мақсатқа уақытынан бұрын қол жеткізуді ойластыруда. 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.termes (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 compétition
- 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. техникалық қызмет бөлімі, отдел техобслуживания
- B. заңды бөлім, юридический отдел
- C. жобалы бөлім, плановый отдел
- D. кадр бөлімі, отдел кадров
- E. жобалау бөлімі, отдел проектирования (НТР)

4. mettre qch. en place

- A. ерекшелеу, выделять
- B. жасау, создавать
- C. пайдалануға беру, вводить в эксплуатацию
- D. игеру, освоить
- E. жанарту, обновить

5. emploi (m,pl.)

- A. құрал, средства
- B. баланс статьясы, статья баланса
- C. есеп беру, 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 simuler 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
- E. 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. негізгі капитал , 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. мүлік есебі , 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 (f) des obligations

D. l'emprunt (m) auprès de la banque

E. subvention(f)

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 procédure s'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. ____ c'est une situation d'un 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. consommation (f) finale
- B. flux (m)
- C. circuit (m) économique
- D. consommation (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. consommation (f) finale
- B. flux (m)
- C. circuit (m) économique
- D. consommation (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. **10 есе көбейту, 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'ÉCONOMIE 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. шеттен әкелу құқығы, права на ввоз

B. кеден ережесі, таможенные правила

C. кеден дік баж, таможенные пошлины

D. шетке шығару құқығы, права на вывоз

E. тауарды шетке шығару сертификаты, 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. кедендік баж салығы, 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. desavantage
- C. se traduit
- D. provoque
- E. oblige

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

- A. oriente
- B. desavantage
- 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 Eurasiatique
- 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 des ... est 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 1'... 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 une 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

«LOGISTIQUE»

I version

1. WMS c'est ...

- A. Warehouse Management Service
- B. Warehouse Management System
- C. Warehouse Marketing System
- D. Wagon Management System
- E. Warehouse Management Supply

2. écotaxe payée...

- A. par ceux qui achètent
- B. par ceux qui vendent
- C. par ceux qui produisent
- D. par ceux qui dérogent
- E. par pouvoir public

3. La logistique est l'activité qui a pour objet ...

- A. de gérer les flux physiques
- B. de gérer les flux physiques d'une organisation
- C. de gérer les flux physiques d'une organisation
- D. de mettre à disposition les ressources d'une organisation

E. de mettre à disposition les flux physiques d'une organisation

4. La gestion de la chaîne logistique (SCM) désigne...

- A. le progiciel de gestion intégré
- B. les opérations logistiques
- C. la gestion de la chaîne d'approvisionnement
- D. la planification de transport
- E. le système d'information

5. Les circuits logistiques et les circuits de recyclage des marchandises et des emballages sont loin, ..., d'être parvenus à leur maturité.

- A. en 2008
- B. en 2006
- C. en 2007
- D. en 2005
- E. en 2011

6. Service Après Vente tend à se développer vers ...

- A. la logistique inverse
- B. la logistique des retours
- C. la consommateur
- D. le recyclage
- E. Reverse Logistics

7. Ressources employées par la logistique:

- A. l'électricité, Immobilier, entrepôt, matériel d'emballage
- B. le transport vrac
- C. froid « positif » (les produits réfrigérés)
- D. froid « négatif » (les produits surgelés)
- E. le système d'information

8. Le SCM est évidemment conduit à:

- A. entretenir liens avec le système d'information de l'entreprise
- B. mobiliser un grand nombre de données et de flux d'informations associés
- C. mettre à disposition par le biais d'un stockage approprié sous forme de base de données BDD
- D. offrir une palette de traitements et d'applications logicielles
- E. tous les quatre mentionnés

9. «Défendre les intérêts de la profession», c'est une mission de:

- A. Clecat

- B. Medef
- C. Avenir Transports
- D. TLF
- E. Union Routière de France

10. La Fédération des Entreprises de Transport et Logistique de France regroupe:

- A. transport routier, opérations de douane, organisation de transport international
- B. messagerie et express, logistique, transport routier
- C. location de véhicules industriels, messagerie et express
- D. logistique, organisation de transport international, messagerie et express
- E. commission de transport, organisation de transport international, messagerie et express, transport routier, opérations de douane, location de véhicules industriels, logistique

11. La finalité de la logistique qui comprend la programmation des livraisons, est liée:

- A. à court terme
- B. à moyen terme
- C. à long terme
- D. à terme
- E. à temps

12. La finalité de la logistique qui comprend une définition des actions qui permettent de contrôler les coûts logistiques des services est liée:

- A. à court terme
- B. à moyen terme
- C. à long terme
- D. à terme
- E. à temps

13. La finalité de la logistique qui comprend une aide de l'organisation à maîtriser la complexité est liée:

- A. à court terme
- B. à moyen terme
- C. à long terme
- D. à terme
- E. à temps

14. Une marchandise dangereuse. Quel est le type de catégorie apporté ?

- A. marchandise transportée ou stockée
- B. réglementation applicable aux personnes, aux marchandises etc.
- C. méthode de gestion rendues obligatoires par la réglementation
- D. système d'exploitation
- E. système électroniques

15. La gestion de parcs de matériels, et notamment suivi de la maintenance et des obligations légales. Quel est le type de catégorie apporté?

- A. marchandise transportée ou stockée
- B. réglementation applicable aux personnes, aux marchandises etc.
- C. méthode de gestion rendues obligatoires par la réglementation
- D. système d'exploitation
- E. système électroniques

2 version

1. Les marchandises de forte valeur ou d'intérêt stratégique, dites:

- A. «à la trace et à la voix»
- B. «sensibles»
- C. dangereuses
- D. importantes
- E. applicables

2. Le système électronique comprend les ...

- A. systèmes anti-vols, identification par RFID
- B. systèmes anti-vols, reconnaissance par code-barre, robotique industrielle
- C. systèmes anti-vols, reconnaissance par code-barre, identification par RFID
- D. robotiques industrielles
- E. électroménagers

3. Toutes activités de transport se rapportent aux...

- A. réglementations applicables aux personnes, aux marchandises, aux biens et aux services

- B. méthodes de gestion rendues obligatoires
- C. systèmes d'exploitation
- D. systèmes informatiques de gestion des commandes
- E. systèmes mécaniques

4. Service Après Vente tend à se développer vers ...

- A. la logistique inverse
- B. la logistique des retours
- C. le consommateur
- D. le recyclage
- E. l'occurrence

5. TMS c'est ...

- A. Transport Management Service
- B. Transport Management Supply
- C. Transport Marketing System
- D. Traitement Management System
- E. Transport Management System

6. Donnez le synonyme: mettre en œuvre

- A. réaliser
- B. permettre
- C. appréhender
- D. entretenir
- E. alimenter

7. Taxe ADEME sur les produits ...

- A. défectueux
- B. d'emballages
- C. électroménagers
- D. chers
- E. de luxes

8. Développer des produits et services - c'est une mission de...

- A. "Green TIC"
- B. "Sociale"
- C. "Développement Durable"
- D. TLF
- E. Confiaid

9. Froid «positif» signifie ...

- A. салқындалатын азық- түліктер, охлажденные продукты

В. жаңа мұздатылған азық-түліктер, свежзамороженные продукты

С. мұздатылған азық- түліктер замороженные продукты

Д. қатты мұздатылған азық- түліктер, глубокая заморозка продуктов

Е. тоңазытқыш, рефрижиратор

10. Pour le *Council of Logistics Management* , la logistique se définit comme:

A. l'intégration de deux activités

B. plusieurs activités

C. l'intégration de deux activités ou plusieurs activités de leur point d'origine au point de consommation

D. le but d'établir des plans

E. mettre en œuvre et de contrôler un flux de matières premières

11. Transport de marchandises employés par la logistique:

A. matériel de transport : véhicules, navires, wagons, avions

B. palettier (ou *rack*), transstockeur

C. palette et carton

D. transport vrac

E. convoyeur

12. Qu'est-ce que c'est le service après vente?

A. c'est le service offert aux clients

B. c'est le maintien d'un produit acheté

C. c'est le contrôle d'un produit acheté

D. c'est le transport effectif des marchandises

E. c'est le system de marketing

13. Laisser en garde des produits c'est ...

A. le stockage

B. le traitement des marchandises

C. l'entreposage

D. le transport effectif des marchandises

E. le magasinage

14. TLF est une organisation couvrant l'ensemble des ...

A. opérations de douane et de l'organisation de transport international

B. métiers de la chaîne du transport de marchandises et de la logistique

C. marchandises et de la logistique

D. locations de véhicules industriels

E. commissions de transport

15. Le stockage c'est ...

A. laisser en garde des marchandises

B. déposer des marchandises

C. garder en réserve

D. transporter au magasin

E. marchander

Chapitre III. GRAMMAIRE

1. Conditionnel passé

Шартты өткен шақ іс-әрекеттің бұрын болуға тиісті, бірақ болмаған болымсыздық түрін білдіреді. Аудару кезінде өкіну, күйіну реңін білдіреді. Нақ осы шақ шартты сөйлемде **si кейін plus-que-parfait** қойылады.

Conditionnel passé жасалуы.

Көмекші етістік **avoir** немесе **être conditionnel présent** те **participe passé** жіктелетін етістік. Мысалы:

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 avons 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.** Көсемше мен етістікті сын есім. Көсемше етістіктің – **ant қосымшасына** аяқталатын түрі, оның алдында **en қосымшасы** қойылады. Көсемше

басқа іс-әрекетпен бір уақытта жүретін іс-әрекетті білдіреді. Ол бірінші жақтағы көпше түрдегі негізгі етістіктен жасалады да– **ant** қосымшасы жалғанады.

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.

Ол терезе ашып жатып, үй алдындағы өзінің машинасын көрді.

Қазақ тіліндегі кейбір етістіктер (жеу, ішу, жүгіру, жазу және т.б) көсемше бола алмайды, сондықтан оларды басқа жолмен аудару керек. Мысалы:

En écrivant il parlait à elle. Ол жазып отырғанда, басқа біреуді ойлады.

en қосымшасы түсіп қалуы мүмкін, әсіресе сөйлем басында. **être et avoir** етістіктері онымен қолданылмайды. **être, avoir et savoir** етістіктерінің **étant, ayant, sachant** сияқты ерекше формасы бар: – **g әріпі бар негізгі етістіктерді көсемшеге түрленген кезде – ant қосымшасы жалғанады.**

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

Етістіктен жасалған сын есімдер кейбір етістіктерден жасалады және – **ant et -ent қосымшасы жалғанады.** Зат есімнің санымен байланысады. Мысалы: intéresser - intéressant. C'est un livre intéressant.

Cette pièce est intéressante.

Кейбір есімшелер мен етістікті сын есімдер орфография бойынша бір бірінен ерекшеленеді:

Есімше мен етістікті сын есім

Convainquant -сендіруші

convaincant – сенімді

Différant -ерекшелендіруші

différent – ерекше

Excellant -кереметтендіруші

excellent – керемет

Fatiguant-жалықтырушы

fatigant – жалықтырғыш

Négligeant - ұқыпсыздандыру

négligent – ұқыпсыз

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.- Өткен және осы шақтық есімше

Осы шақтағы есімше меншіксіз етістіктің түрі, басқа іс-әрекетпен қатар орындалатын әрекетті көрсетеді және зат есім немесе есімдіктер қатарына жатады. Осы шақтағы есімше (**participe présent**) етістіктің өзгермейтін формасы. Осы шақтағы көпше түрдегі бірінші жақтағы түбір + **ant** жалғауы арқылы жасалады.

Мысалы: 1-топ: **marchons - marchant**

2-топ **rouissons - rouissant**

3-топ **partons - partant**

3-топтың кейбір етістіктері осы шақтық есімше формасына ие, мысалы: **avoir – ayant, être – étant, savoir – sachant.**

Une étudiante **travaillant** dans la salle de lecture. Оқу залында жұмыс істейтін студент. Je vois les enfants **jouant** dans le cour. Мен аулада *ойнап жатқан* балаларды көріп тұрмын.

Осы шақтағы есімшені етістікті сын есімнен ажырату үшін, төмендегі қағидаларды білу керек:

- 1) Осы шақтық есімше етістікті сын есіммен салыстырғанда сандық тұрғыда зат есімдермен байланыспайды;
- 2) есімше өзінен кейін толықтауыш болуын қажет етеді;

3) есімшелерді аударғанда етістік немесе сын есім белгілеріне ие болады.

Өз бетінше қолданылатын өткен шақтық есімше (participe passé):

1) ауыспалы етістіктерден – өткен немесе осы шақтық ырықсыз етіске;

2) негізгі етістіктерден – шынай өткен шақтық есімше болып аударылады.

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

Бұл үлкен қызығушылықпен оқылатын (оқылған) кітаптар. Participe passé зат есімнің сандық түрімен байланысады.

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 (sourire) 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).

1) Infinitif

Инфинитив сөйлемде түрлі қызмет атқаруы мүмкін: мысалы, бастауыш немесе толықтауыш:

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

Инфинитив алдында қолданылатын етістіктерді естеріңізге сақтаңыздар:

қосымшасыз:

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

Exemple : J'aime faire la grasse matinée.

a қосымшасымен

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

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

de қосымшасымен

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

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

Басқа етістіктерден кейін тұратын инфинитив pour – ол үшін, avant de- олай етпестен бұрын, sans қосымшаларымен қолданылуы мүмкін, инфинитив болымсыздық түріндегі есімше болып аударылады, après – содан кейін.

Exemple: Il se lève pour parler.

Il se lève sans parler.

Инфинитивпен қолданылатын бірнеше тұрақты сөз тіркестерін есіңізге сақтаңыз:

Avoir beau + infinitif – бір затты құр босқа жаса.

Etre en train de faire qch. – дәл осы уақытта бір нәрсе жасау

Faire + infinitif – біреуді бір зат жасауға талап ету

Faire voir – көрсету

Faire boire -ішкізу

Faire manger –тамақтандыру

Faire entrer –жүргізу

Faire comprendre –түсіндіру

Faire ressortir – сызу, ерекше белгілеу

Faire échouer –құлау

Faire sauter –жару

Faire observer –байқау

Laisser+ infinitif –бір зат жасауға рұқсат ету

Laisser entendre –түсіндіру

Laisser partir –жіберу

Laisser tomber –құлатып алу

Laisser sortir – жіберу

Сонымен қатар өткен шақтық инфинитив те бар (**Infinitif passé**), ол бұрын болған іс әрекетті сипаттап, етістікпен беріледі де, келесі қосымшалармен қолданылады *avant de, après, sans*:
Je suis sorti après avoir travaillé.

Көмекші етістікпен être немесе avoir + participe passé жасалады:

Avoir vu -көріп

Avoir écrit - жазып

Avoir fini - бітіріп
Etre sorti (e,s) -шығып
Etre venu (e,s) – келіп

5. Subjonctif. Қалау рай

Le subjonctif күдіктік, сенімсіздік, тілектік әрекетті сипаттайды; көбінесе бағыныңқы сөйлемдерде қолданылады; төрт уақытты білдіретін түрі бар: présent, passé, imparfait и plus-que-parfait; соңғы екеуі жазбаша түрде қолданылады; **Le présent du subjonctif**

Бұл форма осы шақты немесе келер шақты білдіреді.

Жасалуы:

3-жақтық, көпше түріндегі түбір I présent de l'indicatif (ашық рай) + жалғауы-e, -es, -e, -ions, -iez, -ent; етістіктің алдында **que жалғаулығы тұрады:**

I gr. Ils traversent – que je traverse;

II gr. ils choisissent – que je choisisse;

III gr. ils partent – que je parte.

II топтағы етістіктер қатарында түбірдің алмасуы байқалады présent du subjonctif (екпінді және екпінсіз түрлерін présent de l'indicatif сияқты салыстырыңыздар):

v. venir.

- que je vienne, que tu viennes, qu'ils viennent – екпінді негіз;
- que nous venions, que vous veniez – екпінсіз негіз.

Passé du subjonctif

Бұл форма өткен шақтағы әрекетті сипаттайды.

Жасалуы: Subjonctif présent глагола avoir немесе être + participe passé

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	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
--	---

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 GRAMMICAUX
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.

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

3. Il s'agit 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.infinifif passé

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

- A.инфинитивтік айналым
- B.инфинитивтік құрылым
- C.өткен шақтық инфинитив
- D.есімшелік айналым
- E.нақты есімшелік айналым

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

- A. инфинитивтік айналым
- B. инфинитивтік құрылым
- C. өткен шақтық инфинитив

D.есімшелік айналым

E. нақты есімшелік айналым

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.инфинитивтік айналым

B.инфинитивтік құрылым

C.өткен шақтық инфинитив

D.есімшелік айналым

E. нақты есімшелік айналым

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.procèdaient

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'ils le 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 automobile 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'industrie.

- A. инфинитивтік орам,инфинитивный оборот
- B. инфинитивтік құрылым ,инфинитивная конструкция
- C. өткен шақтық инфинитив, инфинитив прошедшего времени
- D. есімшелік айналым, причастный оборот
- E. нақты есімшелік айналым, 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. инфинитивтік орам, инфинитивный оборот
- B. инфинитивтік құрылым, инфинитивная конструкция
- C. өткен шақтық инфинитив, инфинитив прошедшего времени
- D. есімшелік айналым, причастный оборот
- E. нақты есімшелік айналым, 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. инфинитивтік айналым
- B. инфинитивтік құрылым
- C. өткен шақтық инфинитив
- D. есімшелік айналым
- E. нақты есімшелік айналым

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

- A. инфинитивтік айналым
- B. инфинитивтік құрылым
- C. өткен шақтық инфинитив
- D. есімшелік айналым
- E. нақты есімшелік айналым

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.infinif 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 le 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. инфинитивтік айналым
- B. инфинитивтік құрылым
- C. өткен шақтық инфинитив
- D. есімшелік айналым
- E. нақты есімшелік айналым

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. инфинитивтік айналым
- B. инфинитивтік құрылым
- C. өткен шақтық инфинитив
- D. есімшелік айналым
- E. нақты есімшелік айналым

7 version

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

- A. инфинитивтік айналым
- B. инфинитивтік құрылым
- C. өткен шақтық инфинитив
- D. есімшелік айналым
- E. нақты есімшелік айналым

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. toucheraï
- 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. инфинитивтік айналым
- B. инфинитивтік құрылым
- C. өткен шақтық инфинитив
- D. есімшелік айналым
- E. нақты есімшелік айналым

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. infinitif passé

ANNEXE 1 La quantité numérique, chiffrée, mesurée, les nombres

1.1. Présence ou absence du « ET »

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

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

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...

1.2. 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

1.3. 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

1.4. 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 d'euros

1.5. Surface et volume

Pour les surfaces: 40 m² se prononce quarante mètres carrés; les volumes: 2 m³ = deux mètres cubes Au-delà de³, on dit (à la) puissance: 22⁵ = vingt-deux (à la) puissance cinq.

1.6. 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.

1.7. 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

ANNEXE 2. ABRÉVIATIONS ET SIGLES

APE (code): (classement des entreprises françaises par l'INSEE en fonction de leur)Activité Principale Exercée)

Ass: Assurance

Bac: Baccalauréat

BDD: Base de données

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
DEEE: Déchets d'Équipements Electriques et Electroniques
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
№: Numéro
Nbre: Nombre
Niv.: Niveau
P.2: (Ouvrier) Professionnel **P.-D.G.:** Président-directeur général
P.J.: Pièce(s) jointe(s)
PGI: Progiciel de gestion intégré
PME: Petite et Moyenne Entreprise **Prof, (frais):** Professionnels
R.C.: Registre du Commerce
RFID: Radio-identification
Réf.: Référence

S.A.: Société anonyme

Sal.: Salaire

S.A.R.L.: Société à responsabilité limitée .

SCOP: Société coopérative ouvrière de production

SCM: Supply Chain Managment

SIRET (№): 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

Supples (heures): Supplémentaires

S.V.P.: S'il vous plaît

Tél.: Téléphone

T.G.V.: Train à grande vitesse

TMS: Transport Management System

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

WCS: Warehouse Control System

WMS: Warehouse Management System

Z.I.: Zone industrielle

ANNEXE 3. CLÉS: “MONDIALISATION DE L'ÉCONOMIE

Texte 4.

1. les marchés

2. consommation

3. commerce mondial

4. PNB

5. d'emplois

6. croissance

7. s'en exonérer

8. faire face

9. promouvoir

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

10. comporte des clauses

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

“LOGISTIQUE”

Texte 3.

1. d'approvisionnement
2. pièces
3. stockage
4. assurer

5. fonds
6. produits
7. coûts d'exportation

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 ver- sion		2 ver- sion		3 ver- sion		4 ver- sion		5 ver- sion		6 ver- sion		7 ver- sion	
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

БИБЛИОГРАФИЯЛЫҚ ТІЗІМ

1. *Аксенова А.К., Гавришина И.Н.* «Французский язык для экономистов» МГИМО-Тезаурус, – Москва 1999
2. *Голованова И.* «Деловой французский язык», т.1,2 – Москва «Просвещение» 97г.
3. *Иванченко А.И.* «Практика французского языка». «Союз», – Санкт-Петербург 2000
4. *Костецкая Е.О., Кардашевский В.И.* “Грамматика французского языка”. – Москва, “Высшая школа” 1979
5. *Матвишин В.Г. Ховхун В.П.* «Бизнес – курс французского языка», – Киев «Логос» 1999.
6. *Колесинская Я.П. Алексеева М.А.* «Практический курс грамматики французского языка» – Москва, издательство учебная литература 1999
7. Пресса на французском языке: а.“Le Point”, “Revu”, б. “Le nouvel observateur”, в.“Label France”, д.“Le français dans le monde”, е. “Science & Vie”, ф.“La recherche”, etc.
8. *Courtilion, G.D. de Salins* “Libre Echange –1,2”, Hatier | Didier, – Paris 2000.
9. *Danilo M.* “Le français de l’entreprise”, Clé international, – Paris 1995
10. *Danilo M.* “La communication professionnelle”, Clé international, – Paris 1993.
11. *Dany M., A. Rebérioux, I. de Renty.* “Les hommes d’affaires”. Hachette, – Paris 2000
12. *Jacky Girarget, Jean Marie Cridlig* “Panorama” niveau 2,3,4 Clé international, – Paris 2000.
13. Le Robert micro. Alain Rey, dictionnaire de la langue française. – Paris 1998
14. Marie-Odile Sanchez Macagno, Lydie Corado “Faire des affaires en français”. Hachette, – Paris 2000.
15. *Nony D., Girault O.* “Situations et techniques commerciales”. Foucher | Hatier international. 2003.
16. *Ph. Kotler, B. Dubois.* Marketing Management. P., Publi-Union
17. www.amb_kazakhstan.fr

МАЗМҰНЫ

КІРІСПЕ.....	3
Оқу түрі (лексикалық аспектілер).....	5
Грамматикалық аударманың негізгі ерекшеліктері.....	10
Француз әдісі бойынша мәтінді түсіну жұмыстары.....	12
1 бөлім. «Экономиканы жаһандандыру» тақырыбындағы	
мәтіндермен жұмыс.....	13
«Маркетинг» тақырыбындағы мәтіндермен жұмыс.....	21
«Әкімшілік менеджменті» тақырыбындағы мәтіндермен	
жұмыс.....	31
«Кәсіпорын» тақырыбындағы мәтіндермен жұмыс.....	39
«Қаржы менеджменті» тақырыбындағы мәтіндермен	
жұмыс.....	49
«Логистика» тақырыбындағы мәтіндермен жұмыс.....	58
2 бөлім. «Маркетинг» тақырыбы бойынша лексикалық	
тестер.....	70
«Әкімшілік менеджменті» тақырыбы бойынша лексикалық	
тестер.....	76
«Қаржы менеджменті» тақырыбы бойынша лексикалық	
тестер.....	82
«Экономикалық жаһандану тақырыбы бойынша лексикалық	
тестер.....	88
«Кәсіпорын» тақырыбы бойынша лексикалық тестер.....	93
«Логистика» тақырыбы бойынша лексикалық тестер.....	99
3 бөлім. Грамматикалық анықтамалық	106
Экономика бойынша грамматикалық тестер (B1 деңгейі)....	114
Қосымша.....	128
Мәтін мен тест сұрақтарының кілті.....	133
Библиографиялық тізім	135

Оқулық басылым

Айтжанова Гүльнара Досхожайқызы
Семёнова Ирина Васильевна
Савазова Хедже Хакимовна

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖӘНЕ ЛОГИСТИКАЛЫҚ
МАМАНДЫҚТАРҒА АРНАЛҒАН ФРАНЦУЗ ТІЛІ

Оқу құралы

РБ бастығы	<i>З.А. Ғубайдулина</i>
Редакторы	<i>Г.Қ. Опкебаева</i>
Компьютерде беттеген	<i>А.Б. Аришова</i>

Басуға 29.01.2014 ж. қол қойылды.
Таралымы 300 дана. Пішімі 60х84 1/16. №1 баспаханалық қағаз.
Шартты б.т. 7,9. Көлемі 8,5 есепті б.т. Тапсырыс № 10.
Бағасы келісімді.

Қ.И. Сәтбаев атындағы
Қазақ ұлттық техникалық университетінің басылымы,
Оқу-баспа орталығы.
Алматы қаласы, Сәтбаев көшесі, 22

ISBN 978-601-228-607-6

