

SPECIAL DIPLOMA IN COMMERCIAL FRENCH

Objectives :

This Course has specifically been designed to answer Business and Trade needs of the current scenario in the Teaching of French in India. This Course is meant for students who have studied French for at least 3 years or the equivalent of 365 hours and have passed the Advanced Diploma in French or an equivalent Degree.

Its main objectives will be to enable students to:

1. Understand and use Business Terminology in French
2. Understand drafts and translate business-related correspondence
3. Understand and Translate technical-commercial documents including correspondence, contracts, standards, tenders and balance sheets.
4. Communicate orally in business related situations
5. Obtain a background on business practices in France and other French speaking countries.

SYLLABUS

GRAMMAR:	VOCABULARY:	COMMUNICATION:	PROJECTS:
Advanced grammar and structures used in business and commercial documents	Terminology of trade and banking. Terminology of Computers	Dialogues in business situations (eg. Orders, Appointments, Contracts, Negotiations...)	A terminology Project will be undertaken by all students and will be marked out of 30 marks to be included in Paper II

COURSE MATERIAL

1. "French for Business", Claude LeGoff, Hatier International
2. "French Correspondence", Nathalie Pomier, Oxford University Press
3. Additional Texts and Documents.

Examination Pattern

The examination will consist of 2 papers of 100 marks each and of 3 hours duration. Each as follows:

Paper I Business French

Includes Business Correspondence, Terminology of Trade and Banking and Business Practices in France and Francophone countries.

Breakup of Marks as follows:

Letter writing	20 marks
Dialogue writing	20 marks
Comprehension	30 marks
Grammar and vocabulary	30 marks

Paper II Commercial Translation

Breakup of Marks as follows:

Translation of unseen passage from French – English	30 marks
Translation of unseen passage from English - French	30 marks
Terminology Project	20 marks
Oral	20 marks

SPECIAL DIPLOMA IN COMMERCIAL FRENCH
(Paper - I)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 100

Instructions:

- 1) *All questions must be answered in FRENCH.*
- 2) *Use of dictionary is not permitted.*
- 3) *Figures to the right indicate full marks.*

Q.I. Rédigez les deux lettres suivantes :

a. La société BON CHOIX (ROUBAIX) est spécialisée dans la vente au détail par correspondance. Sur catalogue, vous lui avez commandé – et réglé par chèque- il y a 15 jours, du matériel de sports d'hiver (chaussures, gants et lunettes).

Malgré les délais rapides de livraison annoncés par les conditions générales de vente (5 à 8 jours au plus), rien ne vous est encore parvenu. A moins de 10 jours de votre départ, vous vous inquiétez.

Ecrivez une lettre de réclamation.

(15)

b. Vous venez de créer une entreprise et vous désirez faire installer le téléphone dans vos nouveaux locaux.

Rédigez une lettre aux Postes et Télécommunications en donnant tous les renseignements voulus et en demandant quelles sont les formalités à remplir pour obtenir une ligne téléphonique.

(15)

Q.II. Vous allez au bureau des douanes pour dédouaner des marchandises. Mais vous avez quelques problèmes: il vous manque une caisse et vous n'avez pas le certificat d'origine pour l'un des produits expédiés.

Vous expliquez au douanier et à l'inspecteur des douanes vos problèmes.

(10)

Q.III. Choisissez la bonne réponse:

(30)

1. Le patronat a signé avec les syndicats.

- | | |
|--------------------------------|----------------|
| a. des conventions collectives | b. un traité |
| c. un constat | d. des accords |

2. Chaque année, nous devons faire..... à notre percepteur.

- | | |
|-----------------------------------|---|
| a. un discours | b. une déclaration de nos bénéficiaires |
| c. une déclaration de nos revenus | d. un dossier |

3. Les architectes, médecins et avocats exercent une profession libérale et perçoivent despour leur travail.

- | | | | |
|----------|------------------|---------------|----------------|
| a. gages | b. appointements | c. honoraires | d. traitements |
|----------|------------------|---------------|----------------|

P.T.O.

58
R8

4. Si les importations sont supérieures aux exportations, on dit que la balance commerciale est
- a. en équilibre b. déficitaire c. excédentaire d. en déséquilibre
5. Le libre-échange....
- a. condamne le pays à la dépendance à l'égard de l'étranger.
 b. garantit dans l'immédiat la sécurité des travailleurs nationaux.
 c. constitue un moyen de lutter contre le dumping.
 d. élargit les débouchés et facilite les approvisionnements.
6. Le est la période pendant laquelle il est possible, sous certaines conditions, de renoncer à sa commande.
- a. délai de réflexion b. délai de paiement c. délai de préavis d. délai d'obtention
7. Une permet de couvrir tous les dégâts causés par votre véhicule.
- a. assurance-incendie b. assurance de responsabilité civile c. assurance tous risques d. assurance-vie.
8. Les allocations familiales sont payées aux familles qui ont au moins.....
- a. un enfant b. deux enfants c. quatre enfants
9. Un chèque postal comporte deux.....
- a. volets b. talons c. feuillets d. cartes
10. Un appel en P.C.V. est payé par.....
- a. le bureau de poste b. l'Etat c. le demandeur d. le correspondant
11. La charte-partie est un contrat..... du navire.
- a. en franchisage b. franco de port c. en port dû d. en fret couvert
12. Pour contracter une assurance à l'exportation, les entreprises doivent s'adresser
- a. à la COFISE b. à la COFACE c. aux Chambres de Commerce et d'Industrie
13. Dans une vente F.L.B..... paie les frais de transport maritime.
- a. le capitaine b. l'expéditeur c. l'armateur d. le destinataire
14. Le..... est un commerçant qui sert d'intermédiaire pour transporter et dédouaner les marchandises.
- a. concessionnaire b. transitaire c. commanditaire d. dépositaire
15. Le..... indique la situation financière de l'entreprise.
- a. bénéfice b. compte de résultat c. bilan
16. L'..... est l'état détaillé, article par article, des biens d'une entreprise.
- a. échéancier b. acquit c. avoir d. inventaire

17. Les actes du commerce relèvent du.....
a. droit judiciaire b. droit commercial c. droit du travail d. droit administrative
18. Leindique l'ensemble des acheteurs actuels ou potentiels d'un produit qui se trouve sur un territoire déterminé.
a. marché potentiel b. marché captif c. marché d'un produit d. marché noir
19. L'abréviation T.T.C. signifie
a. toutes taxes comprises b. toutes taxes collées c. transport tout compris
20. La est un état détaillé, indiquant la quantité, la nature et le prix des marchandises vendues.
a. note de frais b. addition c. facture d. commande
21. L'ensemble des pièces.....accompagne notre facture.
a. détaillées b. quantificatives c. justificatives d. qualitatives
22. Afin de mieux vous faire connaître la gamme de nos produits, nous vous adressons un certain nombre d'.....
a. de spécialités b. de modèles c. d'échantillons d. d'exemples.
23. Le / Laest la denomination sous laquelle un commerçant exerce son activité.
a. marque b. raison sociale c. label
24. Les actionnaires touchent des pour chaque action.
a. bénéfiques b. dividendes c. honoraries d. intérêts
25. C'estqui assume la gestion d'une Société Anonyme.
a. le directoire b. les actionnaires c. l'assemblée générale d. le conseil d'état
26. La pour ce poste sera en rapport avec les compétences et l'expérience du candidat.
a. qualification b. rémunération c. prestation d. confirmation
27. Il est défendu d'émettre un chèque
a. barré b. au porteur c. en blanc d. sans provision
28. Le compte en banque donne droit à l'utilisation d'un
a. ordre de virement b. paiement c. carnet de chèques d. découvert
29. Une personne transfère sans contrepartie la propriété d'un bien à une autre personne qui l'accepte. C'est un
a. contrat de bail b. contrat de vente c. contrat de donation d. contrat de prêt

30. Acheter comptant, c'est

- a. payer la somme totale b. acheter en comptant c. espérer acheter

Q.IV. Résumez le texte suivant:

(30)

Mondialisation de l'économie

Il y a vingt ans, lorsque les Grands (G7) ont décidé de réunir une fois par an, ils pensaient qu'ils pouvaient encore organiser le monde. Aujourd'hui ils ont cédé aux forces des marchés. Ils ont rendu les armes devant les marchés, devant ces 1 000 milliards de dollars qui changent de main chaque jour, devant ces firmes qui délocalisent leurs usines en quelques heures, devant ces banques de Zurich ou de Singapour qui ne raisonnent qu'en retour sur investissement. La mondialisation a épousé l'ultralibération pour le pire et ...le meilleur.

Les nouvelles technologies de l'information ouvrent sans doute un nouveau cycle de croissance mais qu'est-ce que cela signifie pour l'ouvrière de Moulinex qui a perdu son travail, pour le jeune Américain qui n'a pas obtenu de bourse lui permettant de finir ses études, pour ce retraité de Moscou qui cherche sa survie dans les poubelles des riches.

Certes les règles du jeu de l'économie mondiale ont change. Il ne s'agit pas de les nier ou de s'en exonérer. Il s'agit d'inventer une stratégie d'adaptation qui donne une chance à tous d'y faire face, de développer une culture de mobilité, de construire une Europe qui se soucie plus de promouvoir la croissance que de lutter contre l'inflation, d'organiser un commerce mondial, de maintenir une protection sociale....

Alors, c'est l'heure d'agir..sinon ce G7 ne sera qu'une réunion de sept géants s'inclinant devant une armée de gnomes.

- Le Nouvel Observateur (adapté)

* * * *

SPECIAL DIPLOMA IN COMMERCIAL FRENCH
Commercial French (Paper - II)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 60

Instructions:

- 1) *All questions must be answered in FRENCH.*
- 2) *Use of dictionary is not permitted.*
- 3) *Figures to the right indicate full marks.*

Q.I Traduisez en anglais:

(30)

Les entreprises françaises vivent déjà au rythme des fusions stratégiques. Jamais on n'avait vu autant de mariages s'annoncer, se faire et atteindre de telles tailles pour donner naissance à d'aussi vastes entreprises. A tel point qu'il n'est guère de domaine qui ait échappé à ce phénomène. Finance ou industrie, banque, assurance, automobile, ou pétrole, partout il y a motif à concentration.

La France est l'un des pays les plus ouverts aux capitaux étrangers. L'attractivité de la France tient principalement à la sécurité intérieure, à la qualité de sa main d'oeuvre et de ses infrastructures et c'est en cela que l'Hexagone se montre unique.

- France : Economie (adapté)

Q.II. Traduisez en français :

(30)

Prices of all cars – big and small – have started on their downhill journey with the Finance Minister announcing huge tax cuts . The price cuts range from Rs 2,000 to Rs 25,000.

However, starting Wednesday, the affluent will have to shell out more to buy their favourite imported cars. While the additional tax makes a Honda CR-V dearer by Rs 33,000, the price hike turns out to be far higher for cars like Bentley and Lamborghini.

Following the FM's proposals small cars such Maruti 800, Alto, Zen and Tata Indica Diesel will be more affordable.

- The Times of India

Dictation will be conducted after Paper II

* * * * *

60
90