

L'usage de tout système électronique ou informatique est interdit dans cette épreuve

Traduire en français le texte ci-dessous.

法國人眼中的中國企業

(CARACTERES COMPLEXES)

從經濟和商業往來上看，法國人眼中的中國很有意思。可歸納為“關係說”、“面子說”和“時間說”。

法國人對中國印象最深的一點是“關係說”。他們通常學的第一句中文是“干杯”。法國人一般酒量不錯，干杯面不改色，儘管在法國沒有這個習慣。

上個世紀70年代末80年代初去中國的人，還會說一句中文是“沒有”。因為當時物質貧乏，服務態度也不好，售貨員常說沒有這個詞。

以後去中國的人多了，再會的新詞就是“關係”。他們認為關係無處不在，尤其對第一次去中國的企業，一定要通過中間人介紹才會被中國人看重。

關係又分兩個層次：一是找有背景、有權勢或關係網多的中國人；再一個本身拉關係的能力。他們認為中國人往往重視代表企業的人而非企業本身。對華商務人員和中國人熟了，會得到忠誠的友誼。

再一個是中國的“面子說”。法國的小企業在中國也講一點兒排場，請中國人來旅館談判，他們一定會選擇住不錯的旅館。

在他們看來，中國人很在意名片上印的頭銜。法國企業裡分得不是那麼細，但他們都有一定的決定權。可因為中國人喜歡知道談判對手的職位高低，法國人有時得準備假的頭銜。

例如一些大銀行常給年紀大、資歷深、還沒有提拔的人，加上副總裁之類的頭銜，實際他們可能比部門經理還小。為爭面子，還要請吃飯、喝酒干杯，說一些在法國商界不常說的祝酒詞，談點兒互利合作和兩國人民的友誼。同時還要送禮，即使很小的禮品，也可讓中國人記著你。

“時間說”，他們認為和中國人辦事需要時間和耐心。從項目批准到簽合同，你不能指望中國人很快回答。寫信、傳真、寄資料介紹產品，如中國人遲遲不回答，你就得側面了解他們的看法。

他們還認為，與中國人談判時，如第一次推銷不成功，還要耐心等待第二次機會。

选自2005年6月24日<<联合周报>>

L'usage de tout système électronique ou informatique est interdit dans cette épreuve

Traduire en français le texte ci-dessous.

法国人眼中的中国企业

从经济和商业往来上看，法国人眼中的中国很有意思。可归纳为“关系说”、“面子说”和“时间说”。

法国人对中国印象最深的一点是“关系说”。他们通常学的第一句中文是“干杯”。法国人一般酒量不错，干杯面不改色，尽管在法国没有这个习惯。

上个世纪70年代末80年代初去中国的人，还会说一句中文是“没有”。因为当时物质贫乏，服务态度也不好，售货员常说没有这个词。

以后去中国的人多了，再会的新词就是“关系”。他们认为关系无处不在，尤其对第一次去中国的企业，一定要通过中间人介绍才会被中国人看重。

关系又分两个层次：一是找有背景、有权势或关系网多的中国人；再一个本身拉关系的能力。他们认为中国人往往重视代表企业的人而非企业本身。对华商务人员和中国人熟了，会得到忠诚的友谊。

再一个是中国的“面子说”。法国的小企业在中国也讲一点儿排场，请中国人来旅馆谈判，他们一定会选择住不错的旅馆。

在他们看来，中国人很在意名片上印的头衔。法国企业里分得不是那么细，但他们都有一定的决定权。可因为中国人喜欢知道谈判对手的职位高低，法国人有时得准备假的头衔。

例如一些大银行常给年纪大、资历深、还没有提拔的人，加上副总裁之类的头衔，实际他们可能比部门经理还小。为争面子，还要请吃饭、喝酒干杯，说一些在法国商界不常说的祝酒词，谈点儿互利合作和两国人民的友谊。同时还要送礼，即使很小的礼品，也可让中国人记着你。

“时间说”，他们认为和中国人办事需要时间和耐心。从项目批准到签合同，你不能指望中国人很快回答。写信、传真、寄资料介绍产品，如中国人迟迟不回答，你就得侧面了解他们的看法。

他们还认为，与中国人谈判时，如第一次推销不成功，还要耐心等待第二次机会。

选自2005年6月24日《联合周报》