

Le Français Commercial
et Economique

经济外贸法语

方仁杰 编著

学术书局出版社

经济外贸法语

方仁杰 编著

学术书刊出版社

内 容 提 要

本书涉及法语经济外贸领域有关基本知识和概念，共分二十四课，每课由正副课文、练习、注释和课外阅读五个部分组成。本书着眼于提高实际能力，以商业运用为重点，涉及经济外贸、管理等领域，使读者在短期内能掌握最为实用的法语会话，能应付一般日常会话及工作会话需要。本书适应于高等院校法语专业师生、法语外贸、科技翻译人员、外事人员及法语爱好者。

经 济 外 贸 法 语

姜仁杰 编著

特约责任编辑 陈振藩

学术书刊出版社出版（北京海淀区学院南路 86 号）

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

辽宁师范大学印刷厂印刷

开本：850×1168 毫米 1/32 印张：10.75 字数 370 千字

1990年11月第1版 1990年11月第1次印刷

印数：1—2000册 定价：8.00元

ISBN 7-80045-555-6/H·5

随着我国社会、经济的日益发展和对外开放政策的进一步实施，国家对外语院校的课程设置，毕业生的适应能力和知识面提出了更高的要求。近年来，越来越多的法语毕业生分配到商业、外贸、科研和厂矿企业等部门工作，并频繁参加商业谈判和担任对外援建翻译任务，这就要求我们培养的法语工作者除具有较扎实的法语语言基本功外，还必须了解当前国际国内经济、贸易、法律等方面的基本知识和初步概念，熟悉其语言风格、常用词汇和表达方式，社会的需要给我们法语教育工作者提出了一个新课题。鉴于目前国内法语界尚无这方面的教材，国外虽有一些经济、贸易、商业法语辞书，但因纯理论性多，分目过细而不实用。笔者大胆涉猎这一领域，作了初步尝试，在阅读和研究法国七十、八十年代出版的有关书籍的基础上，加上多年的资料积累，择其具有代表性、最基本、最适用的文章，编成这本教材。

本教材共二十四课，以商业、贸易基本概念为主线，分别涉及商人与商品流通；商业企业管理；商业贸易场所；市场与市场销售学；广告与广告公司；邮政与电信；信息处理；海陆空运输；商品出售；销售单据；结算、支付方式；进出口业务与海关；银行业务；交易所业务；公司企业的形式与地位；裁判上的清理与破产；保险与保险公司；税收与税收机构；国际展览会；国际投资及其特征；社会法与成人职业培训。

每课分为五部分：正课文，副课文，练习，注释和课外阅读。正课文为文章，讲解有关主要概念和基础知识，带有一定的理论性；副课文则是正课文的补充和发展，以会话方式出现，着眼于提高口语表达能力；练习配合课文，形式多样，以巩固和反复运用已学的内容；注释包括词汇、语法和文章背景三个部分；课外阅读全部选用与课文有关的商业、贸易往来实用函电，并加以适当的解释，供学习者研究和模仿。

本书后面还有三个附录：经济常用词汇表；经济与社会常用缩略语表；国际贸易常用词汇、短语表。这些材料对阅读和翻译有关法语经济贸易文章资料有一定参考价值。

编者力求采用最新的资料，对经济贸易的各个侧面作扼要介绍，并设法将语言与知识的教学溶为一体。在语言上力求做到规范，流畅，简明达意。在知识方面让读者有机会较系统地接触各领域常用的法语词汇和表达方式，以在扩大知识面的同时，深化和提高法语语言水平。

本书可作为高等院校法语专业或二外教学的教科书，也可供从事经济、外贸、科技翻译的人员使用，为从事教学、外事、旅游、法国问题研究等广大法语工作者及爱好者学习、参考用。

本教材编写过程中，曾得到有关法国专家和留学生的大力协助以及东北财经大学几位教授的指点，特此表示感谢。

由于初次涉猎这方面问题，在取材方面难免有失偏颇，加之水平有限，谬误之处仍属难免，恳切希望批评指正。

方 仁 杰

一九九〇年六月

TABLE DES MATIERES (目录)

I.	Texte I. Généralités sur le commerce.		
		(商业贸易基本概念)	... 1
	Texte II. Une entreprise exportatrice.		
		(一家出口企业)	... 4
	Exercices.		
	Lecture courante. Introduction à la correspondance commerciale.		
		(商业函电入门)	... 10
II.	Texte I. Les commerçants et le circuit de distribution.		
		(商人与商品流通)	... 15
	Texte II. Un débat télévisé sur les nationalisations.		
		(电视台有关国有化问题的辩论)	... 17
	Exercices.		
	Lecture courante. Correspondance relative aux offres et demandes d'emploi.		
		(招聘和求职函电)	... 23
III.	Texte I. Les entreprises commerciales et leur gestion.		
		(商业企业及其管理)	... 29
	Texte II. Le personnel d'une maison de commerce.		
		(商行人员)	... 32
	Exercices.		
	Lecture courante. Correspondance relative aux demandes de renseignements sur une personne.		
		(询问人员情况函电)	... 39
IV.	Texte I. Locaux commerciaux.		
		(商业贸易场所)	... 44
	Texte II. Locaux commerciaux de gros et de détail.		
		(批发和零售商业场所)	... 46

Exercices.

Lecture courante. Correspondance relative aux demandes de renseignements sur une maison.

- V. Texte I. Marché et marketing. (询问商行情况函电) ...
- (市场与市场销售学) ... 57
- Texte II. Lancement d'un produit. (推销一种产品) ... 59
- Exercices.

Lecture courante. Correspondance relative aux demandes de renseignements sur les marchandises.

- (询问商品情况函电) ... 65
- VI. Texte I. La publicité. (广告) ... 69
- Texte II. Visite à une agence de publicité. (参观一家广告公司) ... 72
- Exercices.

Lecture courante. Correspondance relative aux offres de marchandises.

- (提供商品函电) ... 78
- VII. Texte I. Postes et Télécommunications. (邮政与电信) ... 82
- Texte II. Un coup de téléphone à l'étranger. (给国外打电话) ... 85
- Exercices.

Lecture courante. Correspondance relative aux commandes de marchandises et à leur exécution. (商品订购及履约发货函电) 92

- VIII. Texte I. Télématique. (远程信息处理技术) ... 97

	Texte II. Un micro-ordinateur... Pourquoi?	
	(微型计算机应用)	... 101
	Exercices.	
	Lecture courante. Non-exécution et annulation des commandes.	
	(拒绝订贷和取消订贷函电)	... 105
IX.	Texte I. Transports par route et par chemin de fer.	
	(公路和铁路运输)	... 109
	Texte II. Une expédition pour l'Autriche.	
	(向奥地利发货)	... 113
	Exercices.	
	Lecture courante. Correspondance aux avis d'expédition et de	
	réception des marchandises.	
	(发货和收货通知函电)	... 118
X.	Texte I. Transports par eau.	
	(水路运输)	... 122
	Texte II. Transports par mer et par air.	
	(海运和空运)	... 124
	Exercices.	
	Lecture courante. Correspondance relative à l'expédition des	
	marchandises par eau et par air.	
	(水路和航空发货函电)	... 130
XI.	Texte I. Vente des marchandises.	
	(商品出售)	... 134
	Texte II. Le point des ventes.	
	(制定销售计划)	... 137
	Exercices.	
	Lecture courante. Correspondance relative aux réclamations au	
	sujet de la livraison des marchandises. (索赔函电)	... 141
XII.	Texte I. Les documents de vente. (销售单据)	... 146

Texte II. Une erreur de facturation.	(发票误差)	... 149
Exercices.		
Lecture courante. Correspondance relative aux réclamations au sujet d'une erreur de facture.	(要求修改发票函电)	... 154
XIII. Texte I. Les règlements au comptant.	(现金结算)	... 158
Texte II. Moyens de paiement.	(支付方式)	... 160
Exercices.		
Lecture courante. Correspondance relative aux règlements au comptant.	(现金结算函电)	... 166
XIV. Texte I. Les règlements à terme.	(定期结算)	... 169
Texte II. Les différents systèmes économiques.	(不同的经济制度)	... 171
Lecture courante. Correspondance relative aux règlements à terme.	(定期结算函电)	... 176
XV. Texte I. Importation, exportation, douanes.	(进出口和海关)	... 180
Texte II. L'exportation des autos.	(汽车出口)	... 182
Exercices.		
Lecture courante. Correspondance relative au commerce avec l'étranger.	(对外贸易函电)	... 189
XVI. Texte I. Banques.	(银行)	... 192

Texte II. Un décaout imprévu.	(意想不到的透支)	... 194
Exercices.		
Lecture courante. Correspondance relative à la banque.	(银行业务函电)	... 200
XVII. Texte I. Un jour d'agitation à la bourse.	(交易所动荡的一天)	... 203
Texte II. Bourses.	(交易所)	... 207
Exercices.		
Lecture courante. Correspondance relative à la banque	(银行业务函电) (续)	... 213
(suite).		
XVIII. Texte I. Sociétés françaises.	(法国公司, 企业)	... 215
Texte II. Faut-il changer la forme de la société ?	(需要改变公司形式吗?)	... 218
Exercices.		
Lecture courante. Correspondance relative aux sociétés.	(公司, 企业函电)	... 223
XIX. Texte I. Règlement judiciaire. Faillite, banqueroute.	(法 裁决, 债务清理与破产)	... 225
Texte II. Les droits et les obligations du commerçant.	(商人的权利和义务)	... 227
Exercices.		
Lecture courante. Correspondance relative à la faillite et à la banqueroute.	(破产函电)	... 232
XX. Texte I. Assurances.	(保险)	... 235

Texte II. Tous les risques sont bien couverts.	(全险保险)	... 238
Exercices.		
Lecture courante. Correspondance avec les assureurs.	(与保险人联系函电)	... 244
XXI. Texte I. Impôts et Taxes.	(税收)	... 247
Texte II. Votre entreprise paie des impôts ?	(你们企业纳税了吗?)	... 249
Exercices.		
Lecture courante. Correspondance avec l'Administration fiscale.	(与税收部门联系函电)	... 255
XXII. Texte I. Un salon international.	(一次国际专业展览会)	... 258
Texte II. Une visite au salon des arts ménagers.	(参观家用电器展览会)	... 259
Exercices.		
Lecture courante. Correspondance relative à la fondation et aux transformations d'une maison de commerce.	(商行创立和变更函电)	... 265
XXIII. Texte I. Les investissements directs étrangers en France.	(外国在法国的直接投资)	... 268
Texte II. Les caractères actuels des investissements internationaux.	(当前国际直接投资的特征)	... 270
Exercices.		
Lecture courante. Correspondance relative aux réclamations.	(商品质量和邮量与订购不符的索赔函电)	... 276
XXIV. Texte I. La législation sociale.	(社会法)	... 279

Texte II. La formation professionnelle continue.	
(成人职业培训)	... 281
Exercices.	
Lecture courante. Correspondance relative aux représentants.	
(委派代理人函电)	... 288
ANNEXE I. Premier dictionnaire d'économie	
附件 I. 经济常用词汇表	
ANNEXE II. Sigles et abréviations économiques et sociaux.	
附件 II. 经济与社会常用缩略语表	
ANNEXE III. Quelques termes et expressions du commerce international.	
附件 III. 国际贸易常用词汇, 短语表	

Leçon I

Texte I Généralité sur le commerce (商业贸易基本概念)

Dans la langue courante, faire du commerce signifie acheter pour les revendre des marchandises sans leur avoir fait subir aucune transformation.

Mais dans un sens plus large, le commerce désigne maintenant l'ensemble des activités qui assurent l'acheminement des marchandises des lieux où elles ont été produites, ou importées, jusqu'aux mains du consommateur.

Le commerce se charge aussi d'acheminer les matières premières de leur producteur ou de leur importateur jusqu'aux fabricants et industriels, et de transmettre d'un industriel à l'autre les produits semi-finis.

Les différentes techniques utilisées pour faciliter l'acheminement des marchandises sont appelées le "marketing".

Une chambre de commerce, c'est un organisme représentant les professions industrielles et commerciales auprès des pouvoirs publics. Son but est de développer le commerce et l'industrie d'une région: elle fournit à ses membres et au gouvernement les renseignements qui lui sont demandés sur les questions commerciales et industrielles, présente ses vues sur les moyens d'accroître la prospérité de l'industrie et du commerce, assure l'exécution des travaux et l'administration dont elle a la charge.

Les principales branches du commerce sont:

1. Le négoce, ou l'achat et la vente des marchandises, c'est le commerce proprement dit;

2. Les transports, qui acheminent les marchandises de leur lieu de

production ou de fabrication à leur lieu de vente;

3. Les banques qui facilitent la circulation et la garde de l'argent;

4. Les assurances qui diminuent les risques de perte.

• Quelles sont les différentes divisions du commerce proprement dit?

1. Du point de vue géographique, on distingue:

Le commerce intérieur (qui se fait à l'intérieur du pays);

Le commerce extérieur (qui se fait avec les pays étrangers; on le divise en commerce d'importation et commerce d'exportation);

Le commerce de transit (les marchandises ne font que traverser le pays).

2. Du point de vue de l'importance, on distingue:

Le commerce de gros (les marchandises sont vendues par grosses quantités);

Le commerce de demi-gros (les marchandises se vendent par quantités moins importantes);

Le commerce de détail (les marchandises se vendent au client de passage, à l'unité ou par petites quantités).

En quoi consiste le commerce proprement dit? En principe, le commerçant revend avec bénéfice les marchandises qu'il a achetées, c'est-à-dire qu'il les revend à un prix plus élevé qu'il ne les a payées.

Le bénéfice est la différence entre le prix de vente et le prix d'achat. Lorsque le commerçant vend au même prix qu'il a acheté, on dit qu'il vend au prix courant. Lorsqu'il vend moins cher qu'il n'a acheté, il vend à perte.

Le bénéfice net c'est le bénéfice qui reste au commerçant lorsqu'il a déduit du bénéfice initial, ou bénéfice brut, les frais généraux (loyer des locaux, salaires des employés, charges sociales, impôts, etc...).

Le registre du commerce, c'est un livre officiel sur lequel sont inscrits tous les commerçants ainsi que divers renseignements les concernant. Il a été institué en France en 1919. Chaque commerçant doit être immatriculé sur le registre du commerce (en abrégé: R.C.), et tous

ses papiers doivent porter le numéro SIRENE.

Le siège social d'une maison de commerce, c'est le lieu où fonctionnent les organes administratifs d'une société, dont il est en général le principal établissement. Les succursales sont les établissements secondaires qui en dépendent. La raison sociale de la maison de commerce, c'est le nom sous lequel elle exerce son commerce, et qui se compose en général du nom d'un ou de plusieurs associés, par exemple: Dupont et Cie.

L'enseigne c'est le signe distinctif ou l'expression symbolique qui indique le nom et la nature du commerce. Autrefois, la plupart des boutiques avaient une enseigne au-dessus de leur porte.

La marque de fabrique, c'est un signe apposé sur les objets d'une même fabrication pour les distinguer des autres (ex: la semeuse Larousse, le cheval ailé d'Air France... le double chevron de la marque d'automobiles Citroën).

Notes

les matières premières	原材料
semi-fini a.	半成品的
le négoce	买卖, 交易
le négociant	批发商, 商人
une assurance	保险
exporter	出口
le transit	过境, 转口
immatriculer v.t.	把... 登记入册, 注册
la succursale	分店, 分行, 分公司
la raison	店号, 公司名称
une enseigne	招牌, 标志
la marque	商标

Air France	法国航空公司
Citroen	雷诺汽车制造公司
les généralités	概论, 概要
acheminer v.t.	发运, 发送
la Chambre de Commerce	商会
les branches du commerce	商业部门, 商业门类
la circulation	流通
la division	部分, 部门
vendre au prix courant	原价出售
importer v.t.	进口
le consommateur	消费者
le marketing	销售, 销售学
les pouvoirs publics	当局
proprement dit	就本意而言的, 严格意义上的, 狭义的
céder v.t.	扣除
vendre à perte	亏本出售
les frais généraux	服务费用

Texte II Une entreprise exportatrice (一家出口企业)

Pascal Favier reçoit Michel Poirer, journaliste d'une grande revue économique hebdomadaire. Ce dernier écrit une série d'articles sur les moyennes entreprises fortement exportatrices. Tous deux discutent des réalisations et des projets de Fulvérix dans le domaine de l'exportation.

P.F.-- Il y a trois ans maintenant que nous dépassons les 30% à

l'exportation.

M.F.-- Je reviens précisément de Munich où j'ai eu des contacts avec des représentants de sociétés et de ministère du commerce extérieur de plusieurs pays de l'Est.

-- Ah! vous avez déjà conquis ces marchés?

-- Pas encore, mais vous savez que leur marché de biens de consommation se développe. Ces pays cherchent à augmenter leurs échanges internationaux; ils veulent en particulier acquérir la technologie occidentale.

-- Vous voulez leur vendre des licences de fabrications?

-- C'est une possibilité, mais ils seraient plus intéressés par une usine clé en main.

-- Cela pourrait être un débouché intéressant.

-- Il nous faut étudier la question. Nos partenaires aimeraient nous payer soit avec de la marchandise produite chez eux...

-- Ils veulent faire du troc, en quelque sorte.

-- Exactement... soit avec des articles produits dans l'usine que nous leur livrerions.

-- Et il vous faudrait écouler cette marchandise sur vos marchés traditionnels.

-- C'est cela. Nous avons d'autres projets encore au Mexique, par exemple.

-- J'ai vu que vous étiez déjà bien implantés dans ce pays. Une société mexicaine a signé un gros contrat d'importance avec vous, il y a quelques années, je crois.

-- Oui, nous avons réussi une belle percée, mais le gouvernement désire créer une industrie légère locale. Il impose donc quelques mesures de protection, des droits de douane en particulier.

-- Pourrez-vous avoir une filiale à 100%?

-- Non, la législation l'interdit. Nous devons créer une "joint venture" dans laquelle des hommes d'affaires mexicains détiendraient la majorité du capital et nous engager à transférer une partie de notre technologie.

Notes

un hebdomadaire	副刊
le représentant	代表, 代理人
conquérir v. t.	赢得, 获得
le bien de consommation	消费资料
un échange	交换, 贸易
acquérir v. t.	获得, 取得
la licence	许可证
une usine clé en main	即可立即投入生产的, 设备齐全的五厂, 钥匙五厂
le partenaire	伙, 合作者
le troc	以货易货, 以物易物
être implanté	建立, 树立, 扎根
une industrie légère	轻工业
la protection	保护
joint venture	同属几家公司的子公司
transférer v. t.	转让
le registre du commerce	商业注册簿, 登记簿
la technologie	工艺学, 工艺规程
la filiale	子公司
la législation	立法, 法律
la percée	突破

Exercices

1. Complétez avec les expressions de temps proposées:

a. en, b. longtemps, c. il y a, d. toute, e. jusqu'au, f.