

**UNIVERSITATEA DIN CRAIOVA
COLEGIUL UNIVERSITAR DROBETA TURNU SEVERIN
SPECIALIZAREA: CONTABILITATE
ANUL I**

LIMBA FRANCEZA

- SUPORT DE CURS -

PENTRU ÎNVĂȚĂMÂNT LA DISTANȚĂ

Conf. univ. dr. MITROI MIRELA

LANGUE FRANCAISE
An I IDD (Collège + Faculté)

Textes

Semestrul I

1. Ma ville
2. Dans une société de commerce extérieur
3. A la gare
4. Test de contrôle
5. Une conversation téléphonique
6. La publicité commerciale

Semestrul II

1. Bonjour la Roumanie
2. Une réception
3. Les reunions d'affaires
4. Les banques et le change
5. Test de contrôle
6. Les opérations bancaires à l'ère électronique. Economie de marché

*Professeur,
Conf. univ. dr. Mirela Mitroi*

Texte 1
(sem. II)

Bonjour la Roumanie!

Seriez-vous assis au volant de votre voiture, roulant sur la route qui mène de la frontière vers Oradea, dans ce superbe décor naturel de collines, de pâturages couverts de fleurs multicolores, de douceur et de joie de vivre...

... seriez vous debout, derrière une vitre de compartiment de train, filant à une allure vertigineuse à travers le même décor d'enchantement et de rêve...

... viendriez-vous d'atterrir sur la piste bétonnée de l'aéroport international de la capitale - à Otopeni - descendant d'un ciel tout bleu, dans la transparence duquel vous avez aperçu les crêtes altières des Carpates et les méandres capricieuses de longues rivières, se glissant à travers champs et villages, fièrement ordonnés par la main de l'homme...

... un même pays vous accueille, avec le sourire, avec la beauté des sites, la chaleur des hommes, la richesse de leurs accomplissements: vous êtes en Roumanie.

Contrée millénaire, dont les vaillants habitants remontent aux temps héroïques de l'histoire ancienne, contrées aux multiples visages et aux multiples valences, fière de son passé et confiante dans son avenir, la Roumanie déploie harmonieusement des paysages que la nature, lui a généreusement prodigués. Du majestueux Danube, délimitant le pays au sud, on remonte à travers plaines et collines, montagnes et plateaux vers l'extrême Nord, vers la vieille Tisza, à la rencontre de l'Europe centrale; de la Mer Noire, ouvrant ses voies miroitantes vers le Soleil Levant, en passant par le prodigieux Delta du Danube, on traverse la même variété de paysages vers les campagnes fertiles du Soleil Couchant. La couronne altièrre des Carpates renferme en son milieu

la riche et superbe Transylvanie, avec ses trésors du Moyen Age avoisinant les impressionnants témoignages de l'âge moderne.

Partout on rencontre les marques uniques du labeur humain – de cet homme amoureux de sa terre, la façonnant à sa mesure et suivant ses aspirations.

La Roumanie moderne offre, en effet, à ses visiteurs toujours plus nombreux, toujours plus désireux de faire sa connaissance, non seulement des paysages de rêve, mais aussi le vigoureux contour d'un pays, à la fois puissamment industrialisé et possédant une agriculture aux innombrables ressources, mises en valeur pendant ces dernières décennies; un pays traversé par un réseau routier et ferroviaire complexe, accueillant ses hôtes au niveau des exigences touristiques les plus élevées, un pays où l'histoire se prolonge dans la vie quotidienne de ses habitants dont les traits essentiels: courage et dignité, bienveillance et un sens aigu de l'hospitalité s'épanouissent à notre époque en créativité et intelligence, ardeur au travail, enthousiasme et confiance en l'avenir.

DIALOGUE

- Bonjour, Jaques. Vous avez donc en la même idée que moi cette année....

- Eh, oui. Il y a longtemps déjà que je voulais visiter la Roumanie. J'ai pas mal d'amis qui l'ont déjà fait et qui m'ont vivement conseillé de ne pas manquer ce voyage.

- Vous avez l'intention d'en faire le tour complet ou de mieux connaître la capitale? Il paraît qu'il y a plein de choses à voir à Bucarest.

- Vous avez parfaitement raison. C'est pourquoi j'ai pensé à organiser mon voyage de façon à ne rien manquer... enfin, presque.

- Ce sera difficile. Voyons, comment allez-vous vous y prendre?

- J'ai d'abord demandé un guide compétent pour me piloter dans la capitale: monuments, musées, spectacles, édifices, vie urbaine, physionomie humaine – je veux en connaître le plus possible en une semaine, tout au plus.

- Et croyez-vous y parvenir?

- Je l'espère..., en lignes générales. Et puis j'ai l'intention de louer une voiture et de suivre un itinéraire très complet, pour l'établissement duquel j'ai sollicité l'aide d'une agence de tourisme.

- On me dit que les paysages sont très variés – on peut passer assez vite de la plaine aux montagnes, mais alors, du vrai paysage alpin...

- Oui, et de la mer aux collines boisées ou couvertes de ces célèbres vignobles, datant, paraît-il du temps des Daces, les premiers habitants du pays...

- Vous oubliez le delta du Danube, ce paradis de la flore et de la faune aquatiques, ce rêve du pêcheur et du chasseur solitaire...

- Mais vous oubliez, vous-aussi, la superbe "Magistrale Bleue", le canal Danube-Mer Noire que est un des plus grandieuses ouvrages de l'époque moderne.

- Eh bien, qu'est-ce que nous attendons? Rien qu'à énumérer les innombrables attractions de ce beau pays, nous perdons un temps précieux.
- Alors, en route! Je vous invite de me rejoindre dans ce tour de la Roumanie à tant de promesses.
- Mais très volontiers, merci.

EXPRESSIONS

Filer à un allure vertigineuse	- a merge cu viteză foarte mare
A la rencontre de...	- în întâmpinarea; pentru a întâlni
Le Soleil Levant – Le Soleil Couchant (métaphore)	- Răsăritul – Apusul (Soare Răsare – Soare Apune)
Façonner la terre (métaphore)	- a modela pământul
L'ardeur du travail	- avântul în muncă, dăruirea
Manquer un voyage	- a pierde ocazia unei călătorii
Il y a plein de choses à voir à Bucarest	- sunt o mulțime de lucruri de văzut la București
De façon à ne rien manquer	- ca să nu pierd nimic (astfel încât să nu-i scape)
Comment allez-vous y prendre?	- cum veți proceda?
Rien qu'à énumérer...	- nefăcând nimic altceva decât să enumerăm (numi enumerând...)
Très volontiers	- cu mare plăcere

VOCABULAIRE

La route – șoseaua	Façonner – a modela, a fasona
Mener – a duce, a conduce	Suivant – conform cu
Le paturâge – pășunea	Puissement – puternic

La douceur – blândețea, calmul;
piesajul cu contururi line

La vitre – geamul

Allure – viteza

Enchantement – încântarea

La crête – creasta

Altier, ère – semeț

Fièremment – cu mândrie, semeț

La contrée – țara, ținutul

Déployer – a desfășura, a etala

Prodiguer – a oferi din belșug

Remonter – a urca, a te întoarce în
trecut; a data

Voisiner – a se învecina

Labeur – munca (poetic)

Le trait – trăsătura

Aigu, aiguë – ascuțit, acut

S'épanouir – a se dezvolta, a înfloi

L'ardeur – elanul, abnegația,
dăruirea

Parvenir – a reuși; a ajunge

Louer – a închiria

L'établissement – stabilirea, fixarea,
întocmirea; instituția

Le vignoble – podgoria

Boisé – împădurit

Le pêcheur – pescarul

Le chasseur – vânătorul

L'ouvrage – lucrarea, construcția

Rejoindre – (aici) a însoți; a te
alătura

Texte 2
(sem. II)

Les réunions d'affaires

Tout professionnel et, à plus forte raison, tout homme d'affaires, doit continuellement s'informer, échanger des idées, communiquer avec ses collègues de profession, se tenir au courant des nouveautés de son domaine d'activité. Les réunions périodiques, au sein de la société, ou au niveau de plusieurs firmes spécialisées, les rencontres professionnelles, les échanges d'expérience, les conférences et symposiums nationaux et, bien sûr, les congrès et d'autres manifestations internationales sont autant d'occasions, aussi intéressantes qu'utiles, d'élargir son champ de connaissances de faire le point de l'évolution et de perspectives de ses activités par comparaison à celles des autres, en vue de développements et de progrès futurs.

A commencer par les pourparlers et les divers entretiens, ainsi que par les entrevues et les réunions de routine, toutes ces rencontres avec, généralement, des spécialistes travaillant dans une même branche donnent lieu à une série de comportements, y compris d'usages langagiers, qu'il faut bien maîtriser pour se révéler à la hauteur des exigences. Il faut témoigner enfin de ce "savoir faire" sans lequel aucune démarche professionnelle ne saurait être qualifiée de compétente.

Une rencontre d'affaires réunit d'habitude deux ou plusieurs partenaires, devant traiter un problème d'intérêt commun, ou mener à bien une transaction, "à la satisfaction" de tous les intéressés. La politesse et la courtoisie, reflétées dans chaque geste et dans chaque parole prononcée, doivent constituer une règle d'or de chaque prise de contact entre les partenaires d'affaires. Pondération dans les décisions et les comportements,

ainsi que dans l'expression, raisonnements réfléchis, observation attentive des interlocuteurs, tact et mesure, gentillesse et bonne volonté, subtilité, mais toujours bonne foi, feront de chaque commerçant, de chaque homme d'affaires, un très bon professionnel sur le plan des relations humaines, si importantes dans ce domaine d'activité.

Quelques principes de conduite sont aussi à observer afin de mettre son interlocuteur son auditoire en confiance, de le prédisposer en sa faveur, d'éveiller son intérêt, et un mot de "le gagner". Il faut tout d'abord savoir écouter, il faut entendre et essayer de comprendre le point de vue du partenaire avant d'exposer et d'appuyer le sien, il faut faire preuve de modération dans toute argumentation, ne jamais couper les ponts, ne jamais montrer d'agacement, s'intéresser, par contre, aux préoccupations et aux soucis des autres pour qu'en dernière instance on puisse faire état des siens propres, sans s'étendre, évidemment, sur des détails inutiles.

Une pointe d'humour dissipera toujours une atmosphère trop tendue, gagnera la confiance et la faveur à celui qui saura s'en servir.

DIALOGUES

1. Premiers contacts

- Entrez, Messieurs, Soyez les bienvenus. Nous sommes très contents de vous accueillir chez nous et nous espérons que notre collaboration sera fructueuse.

- Monsieur le Directeur, je suis, moi aussi, heureux de vous rencontrer et je vous remercie d'avoir accepté de nous recevoir. Permettez-moi de vous présenter mes collaborateurs:

- Très enchanté. A mon tour, je vous présente M.X., notre directeur commercial et M-elle Y, notre directrice du protocole. Nous avons entendu beaucoup de bien de vos activités et nous étions désireux de faire votre connaissance.

- Vous savez donc que nous sommes actuellement en train d'étendre nos réseaux de vente et que nous nous intéressons à une marchandise de très haute qualité, en vue de satisfaire aux présentations d'une clientèle particulièrement exigeante.

- En effet... et nous sommes très honorés du fait que votre choix se soit porté sur nous. Vous avez sans doute entendu parler bien de la qualité des fruits roumains que de la promptitude et de l'efficacité de notre maison, spécialisée dans leur commercialisation sur les marchés extérieurs "Fructexport".

- Sans doute. C'est pourquoi j'aimerais traiter avec vous des conditions d'un achat très important, que nous avons l'intention de vous proposer.

- Nous sommes à votre entière disposition pour les détails que vous jugerez utiles afin de vous édifier sur les différentes sortes que nous exportons; nous vous offrons d'ailleurs aussi une petite dégustation pour que nous ne demeurions pas sans l'abstait uniquement!...

- Voilà une excellente idée! Vous pouvez sans doute nous proposer également une certaine documentation...

- Mais naturellement, rien de plus facile: voici, déjà, quelques publications à ce sujet et je prierai M-ele Y. de vous communiquer aussi, le plus vite possible, deux ou trois ouvrages techniques parus depuis peu.

- Merci encore. Vous êtes vraiment très obligeants. Je pense que nos relations d'affaire s'établiront vite et de manière durable.

2. Arrivée à un congrès

- Bonjour, Monsieur, soyez le bienvenu au Centre International de Paris. Vous participez au congrès, bien sûr...

- Bonjour, Mademoiselle. Oui, je suis venu pour le congrès. Voulez-vous voir mon inscription? Je m'appelle XY de Roumanie. Je me suis inscrit il y a plusieurs.

- Un instant, s'il vous plaît... oui, je vous ai trouvé. Voici votre fiche de participation, votre badge et puis un programme complet des journées du congrès.

- Merci, Mademoiselle. Quel programme impressionnant! J'y vois aussi des techniques. Qu'est-ce que c'est, exactement?

- Eh bien, ce sont des visites qui auront lieu soit dans des usines fabriquant matériel, soit sur plusieurs chantiers où ce matériel est mis en oeuvre.

- Je dois faire une inscription spéciale si je veux y participer?

- Oui, au Secrétariat, dans le hall, au niveau 7.

- Est-ce que j'ai encore un bon moment avant l'ouverture de la salle inaugurale.

- J'en suis sûre. Vous avez encore un bon moment avant l'ouverture de la salle inaugurale.

3. Pendant la pause, entre deux séances

- Permettez-moi de me présenter: X... Je suis directeur commercial de la Société A. de Nancy.
- Mon nom est Y, directeur technique de l'Entreprise de Construction B. de Bucarest - Roumanie.
- Et moi je dirige une importante société de travaux publics à Budapest; je m'appelle Z.
- Enchanté, Messieurs. Est-ce que vous pourriez me dire ce que vous pensez de l'intervention de ce matin?
- Je l'ai trouvée intéressante; j'ai été un peu surpris par cette demande de matériau lourd en Amérique Latine.
- Vous avez raison! C'est un phénomène que nous avons enregistré dans beaucoup de pays en voie de développement. Ça donne à réfléchir pour ce qui est de l'orientation de nos exportations.
- Pour nous c'est déjà un sujet de préoccupation. Fabrication d'équipements de chantier de plusieurs types, mais aussi possibilité de former sur place, ou chez nous, un main d'oeuvre qualifiée.
- Voici des problèmes intéressants en perspective. Je vous souhaite bonne chance. Mais il faut regagner nos places; voici déjà la séance suivante qui s'annonce.

(d'après *Les français des hommes d'affaires*)

EXPRESSIONS

- | | |
|-------------------------------|--|
| A plus fort raison | - cu atât mai mult |
| Ce sont autant d'occasions de | - sunt tot atâtea ocazii de... |
| Aussi intéressantes qu'utiles | - pe cât de interesante pe atât de utile |
| Faire le point | - a face bilanțul, a analiza o situație la un moment dat |

A commencer par	- începând cu
Donner lieu	- a ocaziona, a da prilej
Les usages langagiers	- uzanțe privitoare la limbaj (expresii adecvate unor anumite situații)
Le savoir faire	- iscusința, priceperea
Mener à bien	- a duce la bun sfârșit
La bonne foi	- buna credință
A observer	- de respectat
Mettre quelqu'un en confiance	- a-l face pe cineva să devină încrezător
Faire preuve de...	- a da dovadă de
Couper les ponts	- a rupe punțile de legătură; a anula printr-o decizie pripită, posibilitățile / relațiile ulterioare
Faire état de	- a expune, a lua în considerare
S'étendre sur les détails	- a intra în amănunte, a lungi vorba cu amănunte (inutile)
Une pointe d'humour	- o notă glumeață
Entendre beaucoup de bien de...	- a auzi multe lucruri bune despre
Nous sommes en train d'étendre	- suntem în curs de extindere a...
Porter son choix sur	- a te hotărî (într-o alegere), a alege
J'aimerais traiter avec vous	- aș dori să discut cu dumneavoastră
Les détails que vous jugerez utiles	- amănuntele pe care le veți considera utile
Demeurer dans l'abstrait	- a rămâne la lucruri abstracte
Rien de plus facile	- nimic mai ușor
A ce sujet	- în această problemă/ chestiune
Mettre en oeuvre	- a utiliza din punct de vedere

	tehnologic
Un bon moment	- (aici) timp destul
Ca donne à réfléchir	- te face să reflectezi
Former la main d'oeuvre	- a pregăti mâna de lucru
Regagner sa place	- a se întoarce la locul său

VOCABULAIRE

Les pourparlers – tratativele	Se révéler – a se dovedi
L'entretien – convorbirea	La demande – demersul, acțiunea
L'entrevue – întrevederea	Réfléchir – a reflecta, a gândi temeinic
L'entrevue – ședința, adunarea	Maîtriser – a stăpâni, a cunoaște temeinic
La gentillesse – amabilitatea	Éveiller – a trezi
Appuyer – a sprijini, a susține; a apăsa, a întări (o idee)	La sorte – tipul, sortul
Demeurer – a rămâne	Communiquer – a comunica, a transmite
L'agacement – enervarea	Par contre – dimpotrivă
L'ouvrage – lucrarea	Le souci – grija, preocuparea
Paraître – a apărea; a părea	Tendu – încordat, întins
En vue de – în vederea, cu scopul de a...	Le matériel – mașinile, utilajele
Le badge - ecusonul	

Texte 3
(sem. II)

Les banques et le change

Il y a trois catégories de banques: les banques de dépôt, les banques d'affaires les banques de crédit à long et a moyen terme.

Les banques de dépôt sont celles dont l'activité principale consiste à effectuer des opérations de crédit et à recevoir du public des dépôts de fonds à vue ou à terme.

Les banques d'affaires sont celles dont l'activité principale est, outre l'octroi de crédits, la prise et la gestion de participations dans des entreprises existantes ou en formation. Elles ne peuvent investir dans celles-ci des fonds reçus à vue ou à terme, inférieurs à 2 ans.

Les banques de crédit à long et moyen terme sont celles dont l'activité principale consiste à ouvrir des crédits dont le terme est au moins égal à deux ans. Ces établissements pratiquent des opérations de financements spéciaux, mais, à la différence des banques d'affaires, ils ne prennent pas de participations importantes se contenant de consentir des prêts de longue durée.

Comme il n'existe pas de monnaie internationale, le règlement d'une dette entre deux pays pose un problème de change. Une opération de change consiste en l'échange d'une monnaie nationale contre une monnaie étrangère (billets, pièces ou tout autre moyen de paiement valable dans le pays considéré) et qu'on appelle devise. Le cours ou prix des devises se détermine sur le marché des changes. La fixation du cours se fait selon les taux de change dits "flottants" et les taux de change "fixes". On a affaire à la pratique du

change dans le cadre des relations commerciales et dans le cadre des déplacements des personnes à l'étranger (tourisme et voyages d'affaires).

Tout contrat commercial précise la monnaie de facturation et de règlement. A l'échéance, l'opération de change est réalisée par un organisme financier agréé (en général une banque), le procédé le plus utilisé est celui du change scriptural qui correspond à des opérations de virements entre banques de pays différents.

VOCABULAIRE

Le dépôt à vue	- depunerea la vedere
Le dépôt de numéraire	- depunerea de numerar
Le livret de dépôt	- livretul de depuneri
Mettre de l'argent en dépôt; déposer	- a depune bani
Le dépositaire	- cel care primește depunerea
Le déposant	- cel care depune, depunătorul
L'octroi de crédits	- acordarea de credite
L'octroi	- acordarea
Octroyer des crédits	- a acorda credite
Consister à; consister en	- a consta din
L'établissement	- instituția
A la différence de	- spre deosebire de
A l'échéance	- la scadență
A vue	- la vedere
A terme	- la termen, pe termen

Texte 4
(sem. II)

Les premiers victimes du chômage

Devant la menace du chômage, les syndicats ouvriers réclament une limitation de la main-d'oeuvre étrangère... par secteur économique et par zone géographique. C'était en 1945, et déjà on avait moins besoin d'elle. C'était pourtant bien avant la crise. La mesure sera mise en place, mais jamais appliquée. Quinze ans plus tard, au début des années 60, la surchauffe de l'économie provoqua le départ de plus de 100000 Français du bâtiment vers les industries en développement: chimie, aéronautique, construction électrique. Les années 60 furent marquées par la progression des tâches déqualifiées. Sur les murs de la moindre usine, la même affiche: On embauche. Indispensable à la croissance économique, l'immigration fut encouragée au plus haut niveau de l'Etat. Georges Pompidou déclarait en 1963: L'immigration est un moyen de créer une certaine détente sur le marché du travail et de résister à la pression sociale.

Ce recours massif à la main-d'oeuvre étrangère provoqua l'arrivée d'un million d'immigrés de 1954 à 1968. Des missions d'entreprises recrutèrent hors des frontières et de nombreuses sociétés embauchèrent les travailleurs qui se présentaient à leurs portes. Dans le bâtiment et les travaux publics ils représentèrent bientôt un salarié sur trois, mais aussi dans l'automobile (un salarié sur cinq) le textile des Vosges, la fonderie, etc. Plus de trois quarts d'entre eux étaient manoeuvres.

Au début de la crise, en 1974, les frontières furent aussitôt fermées et, quelques années plus tard, en 1977, Lionel Stoleru proposa même le million du retour.

L'opération, on le sait, n'eut que de très faibles suites. Quant à l'essai du gouvernement Maurois, il se termina par un échec.

Pourtant les salariés immigrés sont les plus exposés aux conséquences de la crise. Pour deux raisons: non seulement, ils travaillent dans les secteurs les plus touchés par l'automatisation des usines. En dix ans, l'industrie perd 700000 emplois peu qualifiés, confiés à des étrangers en grande partie. Pour la seule période de 1976 à 1981, 60 p. 100 des 365000 postes supprimés étaient occupés par des immigrés. Les difficultés d'emploi poussent d'autre par les Français à accepter des travaux qu'ils refusaient hier encore. Un exemple, celui des éboueurs parisiens. Trois sur quatre étaient étrangers en 1975, date à laquelle leur embauche fut stoppée. Conséquence, ils ne représentent aujourd'hui que 41 p. 100 des effectifs. Autre exemple: actuellement, 20 p. 100 seulement des salariés dans le bâtiments et les travaux publics sont d'origine étrangère.

Premiers à payer les effets de la crise, les immigrés sont aussi en position particulièrement défavorable sur le marché du travail. La concurrence de nationaux plus qualifiés - plus faciles à former aussi - diminue sérieusement leurs chances de travailler. Près des trois-quarts des ouvriers embauchés à Renault ou à Citroën dans les années 70 ne savaient ni lire ni écrire. Ce sont eux qui, aujourd'hui, pointent, sans beaucoup d'espoir, dans les agences pour l'emploi. Alors que les travailleurs étrangers représentent 7% de la population active, la proportion est deux fois plus importante dans le groupe des chômeurs. Et l'arrivée dans sa vie professionnelle des jeunes de la deuxième génération, souvent insuffisamment qualifiés, pourrait faire rapidement progresser ce chiffre. Chaque année, plus de 300000 enfants d'immigrés de 16 à 20 ans cherchent un premier emploi...

(D'après *l'Express*)

VOCABULAIRE ET EXPRESSIONS

Mettre en place	- a așeza, a ordona
La surchauffe	- supraîncălzirea
Embaucher	- a angaja personal (mâna de lucru)
La détente	- destinderea
Le recours	- recurgera
L'emploi	- locul de muncă, ocuparea forței de muncă
Pousser	- a împinge, a îndemna
Le marché	- piața forței de muncă
Pointer	- a pontă

EXERCICES

1. Commentez le document ci-dessous.
2. Remplacez, dans le texte, les verbes au passé simple par le passé composé.
3. Racontez l'anecdote suivante:

Le grand directeur d'usine à un employé:

- Je suis désolé, mais il m'est impossible de vous augmenter.
- Et bien, alors, donnez-moi toujours le même salaire mais.. plus souvent!

La publicité commerciale

La publicité représente la principale force de promotion et de développement de la vente d'un produit.

Pour être efficace, la publicité doit être intimement liée aux autres éléments de l'activité commerciale.

La publicité est l'ensemble des moyens destinés à informer le public et à le convaincre d'acheter un produit ou un service. La publicité est donc, tout d'abord, *une information*. Elle a pour objet de créer un lien entre le producteur et le consommateur qui, sans elle, s'ignoreraient. Cette information a pourtant une intention bien déterminée et avouée: celle de vendre.

La fonction essentielle de la publicité est de faire connaître un produit pour le faire demander. Mais les catégories de consommateurs changent sans cesse et il en est de même du produit. Aussi, la publicité doit-elle être un processus permanent: en publicité, les situations ne sont jamais définitivement acquises. Il faut constamment entretenir la réputation d'un produit et maintenir l'intérêt et l'envie qu'il doit susciter chez le consommateur.

Le progrès technique a mis à la disposition de la publicité des moyens d'expression variés: citons parmi ceux-ci: les enseignes lumineuses, les affiches, les panneaux publicitaires, le cinéma, la télévision, les hauts-parleurs, les pancartes, les revues, les journaux, les catalogues, les dépliants etc. Parmi tous ces moyens le progrès semble favoriser l'audio-visuel au détriment de l'expression écrite.

En Roumanie, l'Agence de publicité pour le commerce extérieur PUBLICOM s'occupe de l'étude et de la sélection des formes et des moyens publicitaires pratiqués sur le marché extérieur; elle accorde une assistance technique spécialisée et effectue des campagnes de publicité à l'étranger, publie des revues spécialisées, des catalogues, des albums, des prospectus, des dépliants, ainsi que divers autres matériels de presse à caractère d'information économique et de commerce extérieur: de même, PUBLICOM réalise en exclusivité, sur demande, la publicité des produits étrangers en Roumanie, ainsi que celle des prestations de services.

EXPLICATIONS LEXICALES

Faire de la publicité	- a face publicitate
Les moyens publicitaires	- mijloacele publicitare
L'agence de publicité	- agenția de publicitate
La portée du message publicitaire	- importanța, influența mesajului publicitar
La parution d'un journal	- apariția unui jurnal
Passer une annonce dans un journal	- a insera un anunț într-un ziar
L'insertion	- inserarea
Le prospectus	- prospectul
Le dépliant	- pliantul
L'affiche	- afișul

EXERCICES

1. Parlons un peu

a. Qu'est-ce que la publicité?

b. Quels sont les média les plus développés et le plus souvent utilisés en Roumanie pour la publicité commerciale?

c. Pensez-vous que le rôle de la réclame est important dans le commerce? Précisez vos raisons.

2. Indiquez les noms correspondant aux verbes suivants et utilisez-les dans de courtes phrases:

stimuler, déclencher, augmenter, gagner, rechercher, sélectionner, concurrencer, consommer, freiner, se comporter, produire, convaincre, conclure, transmettre, persuader.

3. Traduisez en français:

În cadrul formelor de reclamă, presa deține un loc deosebit de important, fiind cea mai răspândită și ocupând, în majoritatea țărilor lumii, ponderea cea mai mare în cadrul mijloacelor publicitare.

Diferitele publicații se deosebesc între ele prin anumite caracteristici cum ar fi: ritmul de apariție, tirajul, cercul de cititori, aria de răspândire etc.

Cotidienele sunt folosite, mai ales, pentru reclama bunurilor de larg consum, deoarece au un tiraj mare și se adresează maselor largi ale populației. Întrucât apar zilnic și ajung rapid la cititor, cotidienele sunt prețioase la lansarea produselor noi și în promovarea unor oferte speciale.

L'économie de marché

L'économie de marché est une forme d'économie, en principe capitaliste, non organisée, ni réglementée, qui laisse aux mécanismes naturels d'adaptation le soin d'assurer l'équilibre permanent de l'offre et de la demande, le comportement de chacun des agents économiques étant déterminé par la recherche de son propre intérêt.

Au marché, les producteurs offrent un bien (ou un service); à leur tour, les consommateurs le demandent; donc offre et demande sont confrontées sur un marché.

L'offre est la quantité d'un bien (ou d'un service) que les vendeurs sont disposés à céder à des acheteurs éventuels. Il est intéressant d'étudier l'influence de l'offre sur le prix et l'influence du prix sur l'offre. Lorsque l'offre augmente, le prix diminue et lorsque le prix diminue l'offre a tendance à diminuer aussi. Inversement, lorsque l'offre diminue, le prix augmente; de même lorsque le prix augmente l'offre a tendance à augmenter. Prenons un exemple pour illustrer ces assertions.

Les producteurs de légumes viennent au marché et offrent leur récolte. D'abord en petite quantité: les primeurs se vendent cher. Puis, en quantité de plus en plus abondantes. Dans ce cas les prix baissent. Mais si les prix baissent trop, alors les producteurs préfèrent stoker, ou congeler ou mettre les légumes en conserve. Inversement, en fin de saison, les quantités diminuent et les prix ont tendance à remonter.

La demande est la quantité d'un bien (ou d'un service) que les consommateurs cherchent à acheter pour satisfaire à leurs besoins. On peut

donc résumer la situation comme suit: dans un régime de libre concurrence lorsque le prix augmente, l'offre augmente et la demande diminue.

Il arrivera donc un moment où les quantités offertes par les vendeurs seront égales aux quantités demandées par les acheteurs: il y a alors équilibre au niveau d'un prix précis auquel l'échange pourra se faire: c'est le prix d'équilibre.

Les pouvoirs publics, notamment l'Etat, agissent parfois sur l'offre ou sur la demande, des manières suivantes: pour réduire l'offre on peut bloquer des stocks, transformer certains produits et même les détruire; on peut également augmenter les droits de douane perçus sur les marchandises importées. Pour l'augmenter ou pour la faciliter, l'Etat peut exiger la recouverture d'entreprises fermées ou diminuer les droits de douane sur les articles importés; il peut même réquisitionner des produits en temps de pénurie.

De même, l'Etat peut agir sur la demande. Pour la réduire il fixe des impôts lourds sur certains produits, il rationne les consommateurs en restreignant la consommation il augmente les taux du crédit. Pour l'augmenter il passe des commandes, il réduit les taux du crédit et il lance même des campagnes publicitaires.

L'Etat peut aussi intervenir directement sur les prix par la taxation, le contrôle des marges des bénéfices, la répression de la spéculation et des hausses illicites, la prise en main totale du marché d'un bien (exemple: monopole des tabacs).