

JAPONAIS CORRIGÉ

■ VERSION

La société Mirion, dont le siège est à Okinawa, attire une grande attention dans les affaires avec les distributeurs automatiques des boissons. Ils sont en train d'élargir leur marché même à l'est du Japon et vendent même des boissons des grandes marques à partir de 50 yens. J'ai demandé au directeur adjoint Hirakawa des raisons pour lesquelles ils peuvent vendre à prix cassé.

« Il y a plusieurs raisons qui me permettent de vendre nos produits à prix cassé. D'abord créer nos propres produits originaux. Comme nous achetons directement les matières premières chez les producteurs, nous pouvons proposer des prix bas. Par exemple, pour le jus de shekwasha, nous achetons des shekwasha chez des producteurs. Normalement plusieurs sociétés de négociant interviennent, mais nous économisons tous les coûts pour ces intermédiaires. De ce fait, nous pouvons baisser les prix. »

Mais ils ne baissent jamais la qualité de produit en essayant d'économiser les frais de matières premières. Ils produisent des articles qui donneront envie aux consommateurs de boire à nouveau, donc leurs produits sont si populaires. Ensuite chercher des nouveautés, c'est leur atout. Actuellement ils sont en train de créer un jus en utilisant le « super-food » qui est à la mode.

Une autre raison, c'est qu'ils achètent directement des marchandises chez des grandes marques. Pour ce genre d'affaire, il y a en général plusieurs intermédiaires. Mais la société Mirion fait le business directement avec les grandes marques. C'est grâce aux compétences du directeur adjoint Hirakawa. Ils achètent la quantité totale proposée par eux.

« En achetant toute la quantité que l'on nous propose, nous avons la possibilité de négocier les prix. Le fournisseur penserait de baisser les prix si l'acheteur prend tout... Même les articles que les fournisseurs ont du mal à débarrasser, on peut les vendre en cherchant des moyens. Auparavant, l'article qu'un producteur a lancé juste pendant l'été se vendait difficilement à cause de la basse température dans l'île principale. Nous avons acheté tous les stocks. Cela ne se vendait pas à la région de Kantô, mais comme il fait très chaud à Okinawa, nous pouvons les vendre. »

■ **THEME**

- 1 私たちは、約束の時間に遅れるかもしれません。
- 2 毎日、運動をした方がいいですよ。
- 3 山本さんに後で私に電話するように言ってもらえますか。
- 4 見たことを正確に話して下さい。
- 5 新しい腕時計を買った後で、失くした時計が見つかりました。
- 6 ボタンを押すと、窓が開きます。
- 7 ボールペンがなかったら、鉛筆で書いて下さい。
- 8 東京に来る時は、必ず連絡して下さい。
- 9 忘れないように、メモを取って下さい。
- 10 パスポートを失くさないように、よく気をつけて下さい。

RAPPORT D'ÉPREUVE

■ SUR L'ÉPREUVE DANS SON ENSEMBLE

Sur les trois candidats, il y en a un qui n'avait pas du tout le niveau. Ainsi les commentaires concernent aux deux candidats qui avaient un bon niveau dans l'ensemble.

■ SUR LA VERSION

C'est quand même la version qu'ils avaient un peu de difficulté faute de la compréhension du contexte économique au Japon, non pas à cause du manque du vocabulaire.

■ SUR LE THÈME

Très bon résultat.

■ SUR L'ESSAI 1

Aucun candidat n'a choisi cet essai.

■ SUR L'ESSAI 2

Ils ont tous les deux choisi l'essai 2. Ils doivent être des bilingues franco-japonais, de ce fait, ils avaient la facilité de bien formuler des phrases avec des finesses.

■ ERREURS ET LACUNES LES PLUS FRÉQUENTES

Ils ont un vocabulaire riche, mais parfois ils ont choisi des mots inappropriés, bien que leurs phrases soient compréhensibles.