



# Chinois

Vendredi 8 juin 2018



## Situation et documents écrits

Phase  
1

La situation		Page 2
Document 1	Fiches synthétiques sur les deux produits de soin (“春风” 和 “白云” 面霜 )	Page 3
Document 2	Présentation du produit de soin « Chunfeng » (巴黎美人-保住你的青春，你的美丽)	Page 4
Document 3	Présentation du produit de soin « Baiyun » (有机保养品更安全、更健康)	Page 5
Document 4	Document sur les tendances de consommation et les particularités des besoins en produits de soin des femmes chinoises (中国女性对护肤品的消费观念)	Page 6

## La situation

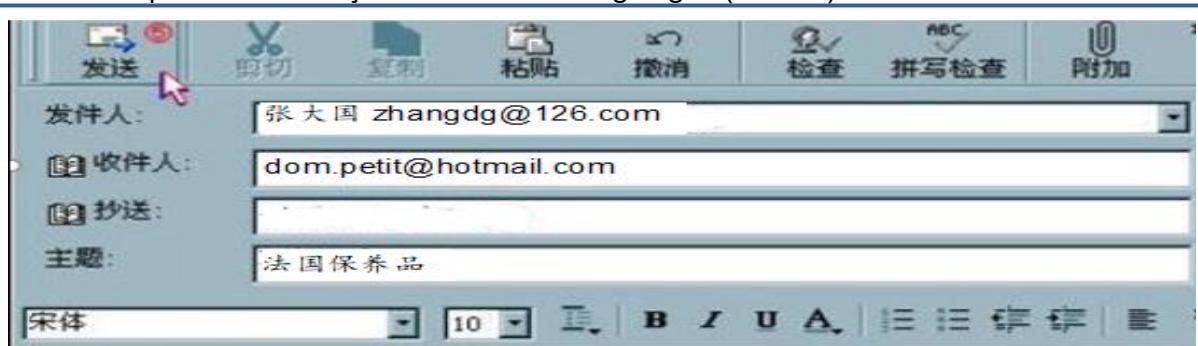
Vous êtes Dominique PETIT.

Vous travaillez dans le service Achats d'une entreprise de produits de soin (保养品 bǎoyāngpǐn) située à Beijing. Le directeur, Monsieur Zhang Daguo (张大国), souhaite introduire dans ses magasins des produits français pour diversifier sa gamme de crèmes de soin (面霜 miànshuāng). M. Zhang a deux propositions de produits provenant de deux entreprises françaises installées en Chine : la crème "春风", de la société **Paris Beauté** (巴黎美人) et la crème "白云", de la société **Emeraude** (绿宝石).

Monsieur Zhang Daguo vous demande de l'aider à choisir le produit à commercialiser.

Vous allez donc consulter la documentation qu'il a préparée pour vous, afin de vous faire une opinion. Puis vous contacterez Mme Lin Ying (林英), directrice d'un institut de beauté à Shanghai ou son adjoint M. Li Ming (李明), pour présenter votre proposition et en discuter. Enfin, vous enverrez un mail à M. Zhang Daguo pour lui présenter votre proposition définitive.

Voici le mail que vous avez reçu de Monsieur Zhang Daguo (张大国) :



Dominique 你好，

为了开发我们公司的市场，我想明年在中国卖一个法国品牌的保养品，因为我觉得法国的保养品很好。

最近我收到了几份材料：关于法国巴黎美人(Paris Beauté)公司的“春风”面霜和法国绿宝石(Emeraude)公司的“白云”面霜。我想请你看看我们公司卖哪一个好？如果你想知道更多，你可以打电话给上海美容院的经理林英女士或她的助理李明先生。谢谢！

祝好

张大国  
北京高贵美颜公司总经理  
电话：+86 10 7385 6977  
地址：北京市朝阳区光华路8号30号楼210B 室

		
品名	“春风”面霜	“白云”面霜
生产公司	巴黎美人 (Paris Beauté)	绿宝石 (Emeraude)
生产地	法国中部维奇城 (Vichy)	法国南部尼斯城 (Nice)
容量	50 公克	40 公克
适用年龄	20 到 30 岁	30 到 45 岁
价格	一百块钱	五百块钱

## 巴黎美人— 保住你的青春，你的美丽！

法国巴黎美人 (Paris Beauté) 公司的“春风”面霜是一个新的产品。巴黎美人的生产地在法国中部维奇城 (Vichy)，这个地方空气很好，有天然的山泉水。“春风”面霜主要是用兰花和山泉水做的。

这个面霜的特点是：

1. 这个地方的山泉水很温和，对皮肤很好。
2. 兰花很清香，大家都喜欢。
3. 早上晚上洗脸后使用，让皮肤又美又白。让你更年轻、更美丽。
4. 价钱不是很贵。
5. 包装轻巧，不大不小，可以放在包里，很方便。

“春风”面霜是新产品，也是 2017 年在法国卖得最好的护肤品。这些年来在日本、韩国、马来西亚等国家有越来越多年轻女性喜爱这个产品，而且市场也越来越大。现在在中国，很多大城市也开始有这个产品，中国女性对这个产品很有信心。



## Document 3

### 有机保养品更安全、更健康

法国绿宝石 (Emeraude) 公司在法国南部尼斯城 (Nice)，离意大利山区很近。这个公司认为天然、安全、健康很重要。二十年来，一直发展研究有机护肤产品。所生产使用的原料都是经过《法国生态及有机保养品认证组织和欧盟有机》(Cosmebio & Ecocert) 认证的。

“有机保养”产品的成分都是没有农药、没有污染的天然植物。它通过各种有效成分，以自然方法改善皮肤，提高皮肤的天然防护能力，使皮肤变得健康美丽。

法国绿宝石公司从 2006 年进入中国市场。在中国有一个研究中心，生产技术很先进。他们和中国云南大学合作，使用天然植物和一些中药，生产适合中国女性皮肤的有机产品。

“白云”面霜，就是为中国女性皮肤健康的护肤保养品。这个产品的好处有以下几点：

1. 使用天然植物，没有人工香料，也没有人工色素和化学成分，是高品质、安全、健康的产品。
2. 解决皮肤因为污染和季节变化产生的敏感，很适合干燥皮肤。
3. 皮肤能很快吸收，抗老，还可以美白。长期使用会让皮肤越来越健康。
4. 包装美丽、大方，可环保回收。



 Document 4

## 中国女性对护肤品的消费观念及需求特征

最近北京快达讯息公司在中国几个大城市做了一个关于中国女性对护肤品的消费观念及需求的调查。这次调查中，受访女性分为年轻（20-30岁）和成熟（31-45岁）两个组别。

受访的女性护肤的目的都是对「美」的追求。年轻受访者希望通过日常护肤「解决自身皮肤的问题」，特别是针对青春期出现的皮肤问题。而成熟受访者她们更希望延缓皮肤老化，「让自己看起来更年轻」。所以她们对去油、细致毛孔、去斑、美白肌肤、抗老的产品有很大的需求。

另外，近几年来，环境污染对皮肤带来不好的影响已经引起大家的关注。健康的护肤理念受到市场的追捧，这也是有机天然护肤品市场发展的最好时机。

这次调查显示，护肤已成为中国女性消费者的日常生活习惯。年轻受访者比成熟受访者更早开始建立护肤的观念和习惯。成熟受访者则在开始工作后，有购买力后才养成护肤的习惯。

值得留意的是，年轻的受访者会购买不同的护肤品牌作尝试，以便寻找适合自己的品牌及产品；但大部分成熟的受访者比较喜欢购买某几个固定的品牌。进口的护肤品牌中，韩国品牌较受年轻受访者欢迎，成熟消费者则较喜欢欧美品牌。不过，消费者在购买时的主要考虑因素仍是：产品的品质、成份和价格。

根据预测，2016 到 2019 年，中国护肤品市场的销售额平均将按年增长 12.8%，比全球的 6.0% 要高。预计到 2019 年，中国护肤品市场的销售额将达 2,870 亿元人民币。产品多样化才能满足市场的需求。

