Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

U21 - Langue vivante étrangère A - Espagnol

Session 2019 • Code sujet : **CILVEA ESP** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Compréhension écrite : l'entreprise NewGarden (1 question) **Page 3**

2. Expression écrite : expliquer la progression des revenus de NewGarden (1 question) **Page 4**

3. Interaction écrite : lettre commerciale de demande de renseignements (1 question) **Page 6**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 8**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtstourisme.fr/assets/annales/bts-tourisme/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol)/2019/BTS Tourisme - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol) - Session 2019 - 1-Sujet.pdf

1. Compréhension écrite : l’entreprise NewGarden

L’article « Luz y sonido para vivir las terrazas » présente NewGarden, fabricant espagnol de mobilier et d’éclairage technologique pour jardins et terrasses. Il retrace sa croissance, ses produits, ses marchés, sa stratégie de financement et ses projets de développement.

Question I. Après avoir lu attentivement le texte, rédigez en français un compte rendu faisant apparaître les idées essentielles. La production doit compter 190 mots, avec une tolérance de plus ou moins 10 %.

NewGarden, installée à Alhama de Murcia, fabrique du mobilier et des luminaires technologiques pour jardins et terrasses. L’entreprise est issue d’une activité familiale de fabrication de réservoirs d’eau pour l’agriculture, mais María Cánovas souhaitait créer des objets esthétiques. Après avoir présenté sa jardinière lumineuse dans des salons professionnels, elle crée NewGarden en 2007 avec son frère Antonio. La société emploie aujourd’hui cent personnes et exporte 70 % de sa production.

Son chiffre d’affaires est passé de 4 millions d’euros en 2014 à 10 millions en 2017 ; il devrait atteindre 13 millions en 2018. Cette progression s’explique par l’innovation, notamment deux brevets, le design italien et le travail d’équipe. La vente dans de grandes enseignes telles que Leroy Merlin et Carrefour élargit sa clientèle. La mode des terrasses aménagées en espaces de détente stimule aussi la demande, notamment en Allemagne et en France.

Présente dans 18 pays, NewGarden vise le Canada et les États-Unis et prévoit une usine au Mexique. Elle finance ses investissements sur fonds propres et réinvestit ses bénéfices, ce qui favorise des prix accessibles. Enfin, elle souhaite renforcer ses ventes aux hôtels avec une gamme Beach Club, nécessitant un investissement de 150 000 euros.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> NewGarden développe son activité grâce à l’innovation, à l’exportation et à une gestion financière prudente, et prépare son expansion internationale ainsi que son offre pour les hôtels.

2. Expression écrite : expliquer la progression des revenus de NewGarden

À partir de l'article consacré à NewGarden, le candidat doit présenter brièvement l'activité de l'entreprise. Il doit ensuite expliquer en espagnol la forte progression de ses revenus en quatre ans.

Question II. En espagnol, présentez brièvement l'activité de l'entreprise NewGarden, puis expliquez la forte progression de ses revenus en seulement quatre ans. Rédigez 300 mots, avec une tolérance de plus ou moins 10 %.

Texto modelo en español (300 palabras aproximadamente)

NewGarden es una empresa española situada en Alhama de Murcia. Fabrica muebles e iluminación tecnológica para jardines y terrazas. Sus productos combinan diseño, tecnología y precios asequibles. Por ejemplo, propone maceteros luminosos y muebles que crean ambientes de luz y sonido. La empresa nació en 2007, después de que María Cánovas quisiera fabricar objetos bonitos.

En 2014, NewGarden obtuvo cuatro millones de euros de ingresos. Tres años después, alcanzó los diez millones y, para 2018, preveía facturar trece millones. Así, su crecimiento fue muy rápido en solo cuatro años. Varias decisiones comerciales y una nueva demanda explican esta evolución.

Una primera razón es la innovación. La empresa incorporó tecnología a sus muebles y apostó por el diseño italiano para distinguirse de sus competidores. Además, dos patentes, un amplificador wifi y un soporte para iluminar lámparas, facilitaron su entrada en la gran distribución. Hoy vende sus productos en cadenas conocidas como Bauhaus, Leroy Merlin, El Corte Inglés y Carrefour. Estos distribuidores permiten llegar a muchos consumidores.

También ha crecido gracias a la exportación: está presente en dieciocho países y vende en el extranjero el setenta por ciento de su producción. La moda de transformar las terrazas en espacios de descanso favorece sus ventas, sobre todo en Alemania y Francia. La empresa busca nuevos mercados en Canadá, México y Estados Unidos, y quiere desarrollar el canal de hoteles, restaurantes y cafeterías.

Por último, su gestión financiera apoya su desarrollo. NewGarden invierte recursos propios y reinvierte todos sus beneficios. Además, ofrece precios asequibles, frente a las marcas de lujo. El trabajo en equipo y la expansión de su actividad completan estas ventajas. En resumen, la innovación, la distribución, la exportación y una gestión prudente explican el aumento de sus ingresos, de cuatro millones en 2014 a diez millones en 2017, con una previsión de trece millones para 2018.

Traduction française pédagogique

NewGarden est une entreprise espagnole située à Alhama de Murcia. Elle fabrique des meubles et des éclairages technologiques pour les jardins et les terrasses. Ses produits associent design, technologie et prix accessibles. Elle propose notamment des jardinières lumineuses et des meubles qui créent des ambiances lumineuses et sonores. L'entreprise a été créée en 2007, après que María Cánovas a souhaité fabriquer de beaux objets.

En 2014, NewGarden a réalisé quatre millions d'euros de chiffre d'affaires. Trois ans plus tard, elle a atteint dix millions et, pour 2018, prévoyait d'en réaliser treize millions. Sa croissance a donc été très rapide en quatre ans. Plusieurs choix commerciaux et une nouvelle demande expliquent cette évolution.

Une première raison est l'innovation. L'entreprise a intégré la technologie à ses meubles et misé sur le design italien pour se distinguer de ses concurrents. Deux brevets, un amplificateur wifi et un support pour éclairer des lampes, ont aussi facilité son entrée dans la grande distribution. Elle vend aujourd'hui dans des enseignes connues, qui lui permettent de toucher de nombreux consommateurs.

Elle a également grandi grâce à l'exportation : elle est présente dans dix-huit pays et vend à l'étranger 70 % de sa production. La mode des terrasses aménagées en espaces de détente favorise ses ventes, surtout en Allemagne et en France. Elle cherche de nouveaux marchés au Canada, au Mexique et aux États-Unis, et souhaite développer le secteur des hôtels, restaurants et cafés.

Enfin, sa gestion financière soutient son développement. NewGarden investit sur ses fonds propres et réinvestit tous ses bénéfices. Elle propose aussi des prix accessibles, contrairement aux marques de luxe. En résumé, l'innovation, la distribution, l'exportation et une gestion prudente expliquent la hausse de ses revenus.

Vocabulaire et grammaire : *facturar* signifie « réaliser un chiffre d'affaires » ; *apostar por*, « miser sur » ; *recursos propios*, « fonds propres » ; *reinvertir beneficios*, « réinvestir les bénéfices ». Le passé (*alcanzó*, *incorporó*) présente les étapes accomplies ; le présent (*fabrica*, *vende*) décrit l'activité actuelle. *Además* et *por último* organisent l'argumentation.

✓ RÉPONSE À RETENIR

De 2014 à 2018, NewGarden a fortement accru ses revenus grâce à l'innovation, à la grande distribution, aux exportations et au réinvestissement de ses bénéfices.

3. Interaction écrite : lettre commerciale de demande de renseignements

Monsieur Morel, directeur de l'hôtel Azur à Collioure, a découvert NewGarden au salon TRADEXPO de Lille et souhaite moderniser le mobilier et la décoration des trois terrasses de son établissement. Avant de commander, il demande des renseignements commerciaux et souhaite une réponse rapide pour comparer plusieurs offres.

Question III. En espagnol et en respectant la présentation d'une lettre commerciale, rédigez la lettre de Monsieur Morel à NewGarden, au numéro 5 de l'Avenida de Francia à Alhamada de Murcia (30840). Indiquez qu'il dirige l'hôtel Azur, impasse des Palmiers à Collioure (66190), et qu'il a découvert l'entreprise au salon TRADEXPO de Lille. Présentez son projet de rénovation des trois terrasses et son intérêt pour les tables, fauteuils, jardinières et pots de fleurs lumineux. Demandez les délais de livraison, les modalités de paiement, les offres possibles pour une commande importante et les conditions de retour ou d'échange en cas de problème. Précisez qu'il prospecte plusieurs entreprises, attend une réponse rapide pour comparer les offres et concluez par une formule de politesse.

Modelo de carta en español

Hotel Azur
Impasse des Palmiers
66190 Collioure, Francia

A la atención de NewGarden
Avenida de Francia, 5
30840 Alhama de Murcia, España

Asunto: Solicitud de información

Estimados señores:

Soy el director del hotel Azur y conocí su empresa en la feria TRADEXPO de Lille. Deseo renovar y modernizar las tres terrazas de mi establecimiento. Me interesan sus mesas, sillones, jardineras y macetas luminosas.

Antes de hacer un pedido, ¿podrían indicarme los plazos de entrega y las condiciones de pago? También quisiera conocer sus ofertas para un pedido importante y las condiciones de devolución o cambio en caso de problema.

Estoy consultando a varias empresas y agradecería una respuesta rápida para comparar las ofertas.

Les agradezco su atención y les saludo atentamente.

Sr. Morel
Director del hotel Azur

Traduction française : Je dirige l'hôtel Azur et j'ai découvert votre entreprise au salon TRADEXPO de Lille. Je souhaite rénover ses trois terrasses. Merci de m'indiquer vos délais, modalités de paiement, offres pour une commande importante et conditions de retour ou d'échange. Je consulte plusieurs entreprises et attends votre

réponse rapidement pour comparer les offres.

Vocabulaire et grammaire : *plazos de entrega* : délais de livraison ; *pedido importante* : commande importante. *¿Podrían indicarme?* est une demande polie au conditionnel.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Solicitud formal de información sobre entrega, pago, ofertas para un pedido importante y devolución o cambio de mercancía.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2019)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve écrite E2 d'espagnol du BTS Commerce International, session 2019, porte le code CILVEA ESP, dure trois heures et a un coefficient 2. À partir de l'article « Luz y sonido para vivir las terrazas » sur NewGarden, elle évalue la compréhension écrite en français, l'explication de la croissance de l'entreprise en espagnol et la rédaction d'une lettre commerciale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le compte rendu en français restitue les idées essentielles du texte avec ses propres formulations.
- NewGarden passe de 4 millions d'euros de revenus en 2014 à 10 millions trois ans plus tard.
- Le mobilier intégrant technologie et design distinctif soutient la différenciation de NewGarden sur le marché européen.
- Les brevets, la grande distribution, les exportations et la demande pour les terrasses contribuent au développement de l'entreprise.

Points de vigilance & attentes du jury

- Respecter la langue demandée : français pour le compte rendu, espagnol pour les deux autres productions.
- Viser 190 mots pour le compte rendu et 300 mots pour l'expression écrite, avec une tolérance de plus ou moins 10 %.
- Dans la lettre, reprendre les éléments du scénario et demander chacun des renseignements commerciaux indiqués.
- Soigner la présentation de la lettre, la cohérence, la correction de l'espagnol et les formules de politesse.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment organiser le compte rendu de compréhension ?

Repérez les idées essentielles, regroupez-les selon leur logique et reformulez-les en français. Évitez une traduction phrase par phrase et vérifiez que le compte rendu respecte la longueur demandée.

Q : Quels éléments du texte peuvent expliquer la hausse des revenus ?

Reliez l'intégration de la technologie et le design distinctif aux brevets, à l'accès aux grandes enseignes, aux ventes à l'étranger et à l'intérêt croissant pour l'aménagement des terrasses.

Q : Comment répartir le temps entre les trois parties ?

L'épreuve dure trois heures et chaque partie vaut 20 points. Répartissez le temps entre le compte rendu, l'expression et la lettre, puis gardez quelques minutes pour vérifier le contenu, les longueurs et la langue.

Q : Le sujet fournit-il une grille détaillée de notation ?

Le sujet attribue 20 points à chacune des trois parties et précise les tâches, les langues et les longueurs attendues. Il ne donne pas de grille détaillée par critère : ne supposez donc pas de barème supplémentaire.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtstourisme.fr/assets/annales/bts-tourisme/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol)/2019/BTS Tourisme - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol) - Session 2019 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Tourisme : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.