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

Espagnol

Session 2024 • Code sujet : **24LVEESP** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **Variable selon la spécialité : 1, 1,5 ou 2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Compréhension de l’écrit : Northweek, fidélisation et investissement en Espagne** (1 question) **Page 3**

2. **Expression écrite : commerce en ligne ou courriel professionnel** (2 questions) **Page 4**

3. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) **Page 7**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtstourisme.fr/assets/annales/bts-tourisme/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol)/2024/BTS Tourisme - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol) - Session 2024 - 1-Sujet.pdf

1. Compréhension de l’écrit : Northweek, fidélisation et investissement en Espagne

L’article retrace la création et le développement de Northweek, marque de lunettes fondée par Alex Huertas et Héctor Rey, puis acquise par le groupe Hawkers. Il présente sa stratégie multicanale, ses marchés, sa production et ses objectifs de fidélisation et de reprise après la pandémie.

Question I. Après avoir lu attentivement l’article sur Northweek, rédigez en français un compte-rendu faisant apparaître les idées essentielles. Le compte-rendu doit compter entre 155 et 185 mots.

Compte-rendu en français (environ 180 mots)

Fondée en 2012 par Alex Huertas et Héctor Rey, Northweek lance 2 400 lunettes de soleil et un site internet en mai 2013. Le succès est immédiat. Née près de Barcelone, la marque vend en ligne dans le monde entier. En 2016, le groupe Hawkers la rachète et Huertas devient responsable de la marque.

Les fondateurs vendaient déjà en ligne à douze ans. D’abord conçu comme un commerce en ligne, Northweek adopte rapidement un modèle mixte, associant vente numérique et magasins, car les opticiens et détaillants s’intéressent à ses produits. Son chiffre d’affaires double pendant les quatre premières années. Après le rachat, la marque se professionnalise et consolide sa présence dans sept pays, notamment en Espagne, plutôt que de chercher de nouveaux marchés.

La production reste principalement située en Asie, faute d’industrie européenne adaptée. Hawkers investit toutefois dans son usine espagnole pour certaines collections. En 2019, Northweek vend un demi-million de lunettes, soit dix millions d’euros. La pandémie fragilise ensuite ses résultats. L’entreprise veut retrouver son niveau de 2019 malgré la hausse des coûts, fidéliser ses clients et investir en Espagne.

Vocabulaire et grammaire : « fidéliser » signifie conserver ses clients ; « chiffre d’affaires » désigne le montant des ventes. Le passé composé et l’imparfait retracent le développement, tandis que le présent exprime les objectifs actuels.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Northweek veut retrouver ses résultats de 2019, renforcer la fidélité de ses clients et investir en Espagne.

2. Expression écrite : commerce en ligne ou courriel professionnel

Le candidat choisit un seul des deux sujets et rédige en espagnol un texte de 160 à 200 mots. Il peut discuter des avantages et des limites du commerce en ligne ou écrire un courriel professionnel annonçant l'ouverture d'une boutique Northweek à Madrid.

Au choix

Question Sujet 1. En espagnol et en 160 à 200 mots, expliquez dans quelle mesure le commerce en ligne est un avantage aujourd'hui et quelles sont ses limites.

Modelo en español (181 palabras)

Hoy en día, el comercio electrónico ofrece muchas ventajas. En primer lugar, permite comprar a cualquier hora y desde cualquier lugar, sin desplazarse. Además, los clientes pueden comparar precios, leer opiniones y encontrar productos que no están disponibles en las tiendas de su ciudad. Para las empresas, internet facilita llegar a nuevos clientes y vender en otros países. También puede reducir algunos gastos, por ejemplo, los relacionados con un local comercial. Sin embargo, comprar en línea tiene límites. El cliente no puede tocar ni probar el producto antes de recibirlo. A veces, las fotografías no muestran exactamente su aspecto o calidad. Además, el envío puede ser caro o tardar varios días, y devolver un artículo no siempre es fácil. También existen riesgos de fraude y de robo de datos personales. Por otra parte, las tiendas físicas son importantes porque ofrecen contacto humano y asesoramiento directo. En mi opinión, el comercio electrónico es una herramienta muy útil, pero no debe sustituir completamente a las tiendas tradicionales. La mejor solución es combinar los dos canales para ofrecer comodidad, confianza y un buen servicio.

Traduction française

Aujourd'hui, le commerce en ligne offre de nombreux avantages. Il permet d'abord d'acheter à toute heure et de n'importe où, sans se déplacer. Les clients peuvent aussi comparer les prix, lire des avis et trouver des produits indisponibles dans les magasins de leur ville. Pour les entreprises, internet facilite l'accès à de nouveaux clients et la vente dans d'autres pays. Il peut également réduire certaines dépenses, par exemple celles liées à un local commercial. Cependant, acheter en ligne a des limites. Le client ne peut ni toucher ni essayer le produit avant de le recevoir. Parfois, les photos ne montrent pas exactement son apparence ou sa qualité. De plus, la livraison peut être chère ou prendre plusieurs jours, et retourner un article n'est pas toujours facile. Il existe aussi des risques de fraude et de vol de données personnelles. Les magasins physiques restent importants pour le contact humain et les conseils directs. À mon avis, le commerce en ligne est très utile, mais ne doit pas remplacer complètement les magasins traditionnels. La meilleure solution est de combiner les deux canaux pour offrir confort, confiance et bon service.

Vocabulaire et grammaire : *permite* + *infinitif* exprime une possibilité ; *sin* + *infinitif* signifie « sans » ; *sin embargo* introduit une opposition ; *debe sustituir* signifie « doit remplacer ».

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le commerce en ligne facilite les achats et élargit le marché, mais ses limites justifient de le compléter par les magasins physiques.

Question Sujet 2. **En espagnol et en 160 à 200 mots, rédigez un courriel respectant les normes de présentation et les formules de politesse. Alex Huertas, directeur de Northweek (hello@northweek.com), écrit à Ángel Asencio Laguna, président de la Chambre de Commerce de Madrid (camara@camaramadrid.es). Présentez brièvement Northweek, soulignez son succès en Espagne et à l'international, précisez que la marque souhaite investir en Espagne et multiplier ses points de vente à Madrid, puis annoncez l'ouverture d'un local de 40 m² au 27, calle Fuencarral, 28004 Madrid. Invitez le président à l'inauguration du 28 juin 2023 à 10 h 00 et joignez une invitation avec coupon-réponse.**

Modelo de correo en español (aproximadamente 180 palabras)

De: hello@northweek.com
Para: camara@camaramadrid.es
Asunto: Inauguración de una nueva tienda Northweek en Madrid

Estimado señor Asencio Laguna:

Me dirijo a usted como director de Northweek, una marca española de gafas de sol nacida en la costa de Barcelona. Fue creada en 2012 por Alex Huertas y Héctor Rey. Desde sus comienzos, la empresa ha crecido gracias a la venta por internet y a la colaboración con ópticas y comercios. Hoy nuestros productos se venden en España y en numerosos mercados internacionales. En 2019, vendimos medio millón de gafas y alcanzamos diez millones de euros. Este éxito nos anima a seguir desarrollando la marca y a acercarnos a nuestros clientes.

Por este motivo, queremos invertir en España y ampliar nuestra presencia en Madrid con nuevos puntos de venta. Me complace anunciarle la apertura de una nueva tienda Northweek de 40 metros cuadrados, situada en la calle Fuencarral, número 27, 28004 Madrid.

Sería un honor contar con su presencia en la inauguración, que tendrá lugar el 28 de junio de 2023 a las 10:00. Le adjunto una invitación con un cupón de respuesta. Le agradecería que nos confirmara su asistencia.

Atentamente,
Alex Huertas
Director de Northweek

Invitación adjunta - Cupón de respuesta
☐ Sí, asistiré. ☐ No podré asistir.
Nombre: _____

Traduction française

De : hello@northweek.com
À : camara@camaramadrid.es
Objet : Inauguration d'une nouvelle boutique Northweek à Madrid

Monsieur Asencio Laguna,

Je vous écris en tant que directeur de Northweek, une marque espagnole de lunettes de soleil née sur la côte de Barcelone. Elle a été créée en 2012 par Alex Huertas et Héctor Rey. Depuis ses débuts, l'entreprise a grandi grâce à la vente sur internet et à la collaboration avec des opticiens et des commerces. Aujourd'hui, nos produits se vendent en Espagne et sur de nombreux marchés internationaux. En 2019, nous avons vendu un demi-million de lunettes et réalisé dix millions d'euros. Ce succès nous encourage à continuer à développer la marque et à nous rapprocher de nos clients.

Pour cette raison, nous souhaitons investir en Espagne et renforcer notre présence à Madrid avec de nouveaux points de vente. J'ai le plaisir de vous annoncer l'ouverture d'une nouvelle boutique Northweek de 40 mètres carrés, située au 27, calle Fuencarral, 28004 Madrid.

Votre présence à l'inauguration, le 28 juin 2023 à 10 h 00, nous ferait honneur. Vous trouverez ci-joint une invitation avec un coupon-réponse. Je vous serais reconnaissant de nous confirmer votre présence.

Cordialement,
Alex Huertas
Directeur de Northweek

Vocabulaire et grammaire : *Me dirijo a usted* est une formule formelle ; *queremos invertir* associe vouloir et infinitif ; *Le adjunto* signifie « je vous joins » ; *Sería un honor* exprime une invitation polie.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Courriel formel annonçant la boutique de 40 m² à Madrid et invitant le président de la Chambre de Commerce à son inauguration.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2024)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve écrite d'espagnol du BTS Tertiaires, session 2024, porte le code 24LVEESP et dure deux heures. Son coefficient dépend de la spécialité : 1, 1,5 ou 2. Elle évalue la compréhension d'un article consacré à Northweek et une expression écrite au choix : réflexion sur le commerce en ligne ou courriel professionnel lié à l'ouverture d'une boutique à Madrid.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le compte-rendu doit restituer fidèlement les idées essentielles de l'article, en français et sans ajout d'informations extérieures.
- Respectez les longueurs demandées : 155 à 185 mots pour le compte-rendu et 160 à 200 mots pour l'expression écrite.
- Northweek associe vente en ligne, marketplaces, opticiens et enseignes de détail dans un modèle de distribution multicanale.
- Un courriel professionnel exige une présentation structurée, une formule d'appel adaptée et une formule de politesse.

Points de vigilance & attentes du jury

- Pour le compte-rendu, retenez les informations centrales sur la création, la stratégie, les marchés et les perspectives de Northweek.
- Traitez le compte-rendu en français et un seul sujet d'expression écrite en espagnol.
- Pour le courriel, vérifiez la surface, l'adresse, la date et l'heure, ainsi que l'invitation avec coupon-réponse.
- Comptez les mots et relisez la grammaire, le vocabulaire, la cohérence et les formules de politesse.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment réussir le compte-rendu de compréhension ?

Repérez les idées principales de l'article, regroupez les informations par thème et reformulez-les en français. Restez fidèle au texte, sans commentaire personnel, puis vérifiez que votre compte-rendu compte entre 155 et 185 mots.

Q : Que faut-il inclure dans le courriel du sujet 2 ?

Présentez Northweek et son succès, indiquez son projet d'investissement en Espagne et de développement à Madrid, puis précisez l'adresse et la surface du local. Ajoutez l'invitation à l'inauguration, sa date et son heure, avec un coupon-réponse.

Q : Dois-je traiter les deux sujets d'expression écrite ?

Non. Choisissez un seul des deux sujets et répondez en espagnol en 160 à 200 mots. La compréhension écrite est une tâche distincte : un compte-rendu en français de 155 à 185 mots.

Q : Comment les deux parties sont-elles notées et quel est le coefficient ?

La compréhension de l'écrit vaut 10 points et l'expression écrite vaut 10 points. Le coefficient global dépend de la spécialité de BTS : il est de 1, 1,5 ou 2, selon le tableau figurant sur le sujet.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtstourisme.fr/assets/annales/bts-tourisme/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol)/2024/BTS Tourisme - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol) - Session 2024 - 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.