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

BTS GTLA

# U22 - langue vivante étrangère B - ESPAGNOL

**Session 2015** • Code sujet : **CILVEB ESP** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **2**

## Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement


**1. Compréhension écrite : l'expansion internationale de Reny Picot** (1 question) **Page 3**

**2. Expression écrite : stratégies de développement et implantation en Afrique** (2 questions) **Page 4**

**3. Interaction écrite : lettre commerciale au sujet d'une commande** (1 question) **Page 6**

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


**Sujet officiel (PDF) :** https://btsgtla.fr/assets/annales/bts-gtla/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol)/2015/BTS GTLA - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol) - Session 2015 - 1-Sujet.pdf

# 1. Compréhension écrite : l'expansion internationale de Reny Picot

L'article « Reny Picot da el salto a África » présente l'expansion internationale d'Industrias Lácteas Asturianas et son projet d'entrée au Maroc, porte d'accès au Sahel. Il expose ses choix de produits, ses implantations et acquisitions à l'étranger, ainsi que les objectifs de ses filiales.

**Question I. Après avoir lu attentivement l'article, rédigez en français un compte rendu faisant apparaître les idées essentielles. Longueur demandée : 200 mots, avec une tolérance de ± 10 %.**

Le compte rendu suit la progression de l'article : projet africain, stratégie commerciale, puis étapes de l'internationalisation. Il reprend les informations essentielles sans ajouter d'éléments extérieurs. Vocabulaire utile : « chiffre d'affaires » désigne le montant des ventes ; « filiale » est une entreprise contrôlée par un groupe. Pour synthétiser, privilégiez le présent et des connecteurs comme « d'abord », « ensuite » et « enfin ».

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

L'article retrace l'expansion internationale de Reny Picot, marque d'Industrias Lácteas Asturianas. Présente en Europe, en Amérique et en Asie, l'entreprise espagnole réalise plus de 40 % de ses revenus à l'étranger, sur un chiffre d'affaires proche de 700 millions d'euros. Elle prévoit maintenant de s'implanter au Maroc, porte d'entrée vers le Sahel et première étape de son développement en Afrique. L'investissement sera modéré. Le groupe y proposera surtout du fromage fondu, ainsi que du lait en poudre. Depuis la création de l'entreprise, en 1959, son fondateur, Francisco Rodríguez, considère les marchés étrangers comme une partie essentielle de l'activité et adapte l'offre aux consommateurs locaux. Il privilégie le beurre, la crème et les laits en poudre plutôt que le lait frais et le yaourt. Le nom Reny Picot, évoquant la France, devait aussi faciliter la vente d'un fromage de type Camembert. Dans les années 1980, l'entreprise s'installe au Mexique avec une usine de lait en poudre, puis acquiert une société française spécialisée dans le fromage de chèvre. Elle crée ensuite Old Europe Cheese, dans le Michigan, avant de s'implanter en Chine à la fin des années 1990. Enfin, sa filiale polonaise profite du lait disponible à bas prix et facilite l'accès aux marchés d'Europe de l'Est et aux marchés européens.

## 2. Expression écrite : stratégies de développement et implantation en Afrique

Les deux questions s'appuient sur l'article consacré aux choix de développement et à l'expansion internationale d'Industrias Lácteas Asturianas. La seconde demande aussi de mobiliser des connaissances personnelles pour examiner les avantages et les inconvénients d'une implantation sur le marché africain.

**Question 1. Répondez en espagnol : « ¿Qué estrategias ha adoptado la empresa Industrias Lácteas Asturianas para desarrollarse? » Les réponses aux questions de cette partie ne doivent pas dépasser 300 mots au total.**

**Respuesta modelo en español:** Desde su creación, Industrias Lácteas Asturianas ha orientado su actividad hacia los mercados internacionales y adapta su oferta a cada país. Se especializa en mantequilla, nata y leche en polvo, en lugar de centrarse en la leche fresca o el yogur. Para crecer, crea filiales y compra empresas en México, Francia, Estados Unidos, China y Polonia. También aprovecha las oportunidades locales, como la leche barata en Polonia. Eligió un nombre de apariencia francesa para vender mejor su queso tipo Camembert.

**Traduction pédagogique :** L'entreprise se tourne vers l'international, adapte son offre, privilégie certains produits laitiers et se développe par la création de filiales et le rachat d'entreprises. Son nom évoquant la France facilite la vente de son fromage.

**Vocabulaire et grammaire :** *adaptar la oferta* = adapter l'offre ; *en lugar de* = au lieu de. Le présent décrit les stratégies de l'entreprise.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Elle adapte son offre aux marchés locaux, privilégie le beurre, la crème et le lait en poudre, et se développe par des filiales, des acquisitions et une marque à consonance française.

**Question 2. En vous appuyant sur l'article et sur vos connaissances personnelles, commentez en espagnol le projet d'Industrias Lácteas Asturianas de s'implanter sur le marché africain. Présentez, à votre avis, les avantages et les inconvénients de cette implantation. Les réponses aux questions de cette partie ne doivent pas dépasser 300 mots au total.**

**Respuesta modelo en español:** En mi opinión, Marruecos es una buena puerta de entrada a África y un punto de partida para llegar al Sahel. Una inversión moderada limita el riesgo inicial. Además, el queso fundido y la leche en polvo pueden ampliar la oferta y atraer nuevos clientes. Sin embargo, la empresa tendrá que adaptarse a los hábitos de consumo y a las normas locales. La competencia, el poder adquisitivo y las dificultades de transporte y conservación también pueden ser obstáculos. Por eso, conviene avanzar progresivamente y colaborar con socios locales.

> **Traduction pédagogique :** Le Maroc peut ouvrir l'accès à l'Afrique et au Sahel, avec un investissement initial modéré. Mais l'entreprise devra s'adapter aux consommateurs et aux règles locales, tout en faisant face à la concurrence et aux difficultés logistiques.

**Vocabulaire et grammaire :** *sin embargo* = cependant ; *tendrá que* exprime une obligation future ; *conviene* signifie « il est préférable de ».

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Le Maroc peut servir de porte d’entrée vers le Sahel et diversifier les ventes, à condition de s’adapter au marché local et de maîtriser les risques commerciaux et logistiques.

## 3. Interaction écrite : lettre commerciale au sujet d'une commande

Le responsable des ventes de Old Europe Cheese, aux États-Unis, écrit au responsable des achats du supermarché Mega, au Mexique. Il doit accuser réception d'une commande, signaler un produit indisponible, s'excuser, annoncer un nouveau délai de livraison et proposer des solutions commerciales.

**Question III. À partir des éléments fournis, rédigez en espagnol une lettre commerciale en respectant les normes de présentation et en terminant par des formules de politesse. Le responsable des ventes de Old Europe Cheese (1330E Empire avenue, Benton Harbor, MI 49022, États-Unis) écrit au responsable des achats du supermarché Mega (blvd del Niño Poblano, 2501 Puebla, Mexique). Accusez réception de sa commande en la précisant, indiquez un produit que vous ne pouvez pas fournir, formulez des excuses, précisez le nouveau délai de livraison et proposez des solutions de remplacement et de dédommagement en les précisant.**

**Modelo de carta en español**
Old Europe Cheese, 1330E Empire Avenue, Benton Harbor, MI 49022, EE. UU.
Benton Harbor, 15 de septiembre de 2015
Supermercado Mega, a la atención del responsable de compras, Blvd. del Niño Poblano, 2501, Puebla, México
**Asunto: Pedido n.º 458**

Estimado señor: Confirmamos la recepción de su pedido del 10 de septiembre: 200 quesos Camembert, 100 unidades de mantequilla y 50 quesos de cabra. Lamentamos no poder suministrar estos últimos por falta de existencias y le pedimos disculpas. El resto llegará el 25 de septiembre. Podemos sustituirlos por 50 Camembert en esa entrega o enviar los quesos de cabra el 5 de octubre, sin gastos de envío. Le ofrecemos además un descuento del 5 % sobre el pedido. Indíquenos qué opción prefiere. Atentamente, Responsable de ventas, Old Europe Cheese.

**Traduction française pédagogique**
Nous confirmons votre commande : 200 camemberts, 100 unités de beurre et 50 fromages de chèvre. Ces derniers sont indisponibles. Le reste sera livré le 25 septembre. Nous proposons un remplacement ou une livraison le 5 octobre sans frais, ainsi qu'une remise de 5 %.

**Vocabulaire et grammaire :** « falta de existencias » : rupture de stock ; « le ofrecemos » : nous vous proposons ; « podemos + infinitif » : pouvoir proposer une solution.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Commande n° 458 confirmée. Fromages de chèvre livrés le 5 octobre ou remplacés à la livraison du 25 septembre, avec 5 % de remise.

# Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2015)

**Bilan de l'épreuve :** Cette épreuve écrite E2 d'espagnol du BTS Commerce International, session 2015, porte le code CILVEB ESP et dure trois heures, avec un coefficient 2. À partir d'un article sur l'expansion de Reny Picot et son projet d'entrée en Afrique par le Maroc, elle évalue la compréhension écrite, l'expression argumentée en espagnol et la rédaction d'une lettre commerciale.

### Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le compte rendu doit présenter en français les idées essentielles de l'article en 200 mots, avec une tolérance de ± 10 %.
- La stratégie décrite repose notamment sur l'adaptation de l'offre aux besoins des consommateurs de chaque pays.
- Les deux réponses d'expression écrite sont rédigées en espagnol et ne dépassent pas 300 mots au total.
- La lettre commerciale doit traiter la commande, l'indisponibilité d'un produit, le nouveau délai et les propositions de remplacement et de dédommagement.

### Points de vigilance & attentes du jury

- Respecter la langue demandée : français pour le compte rendu, espagnol pour les deux autres parties.
- Pour le compte rendu, sélectionner les idées essentielles et rester entre 180 et 220 mots.
- Traiter les deux questions de la partie II sans dépasser 300 mots au total.
- Dans la lettre, préciser la commande et les solutions proposées, présenter les adresses et terminer par des formules de politesse.

## Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

**Q : Comment respecter la longueur demandée pour le compte rendu ?**

Rédigez en français un compte rendu de 200 mots, avec une tolérance de ± 10 %, soit entre 180 et 220 mots. Résumez les idées essentielles de l'article sans ajouter d'informations qui n'y figurent pas.

**Q : Que faut-il développer dans la réponse sur l'implantation en Afrique ?**

En espagnol, appuyez-vous sur l'article et sur vos connaissances personnelles pour commenter le projet d'implantation. Présentez des avantages et des inconvénients pertinents, en les reliant au marché africain.

**Q : Comment répartir le temps entre les trois parties ?**

L'épreuve dure trois heures et comporte trois parties de 20 points chacune. Prévoyez du temps pour le compte rendu, les deux réponses argumentées et la lettre, puis relisez pour vérifier les consignes, les langues et les longueurs.

**Q : Quels critères précis de notation le jury applique-t-il ?**

Le sujet indique 20 points pour chacune des trois parties, mais ne détaille pas de grille de notation. Respectez les consignes de langue, de longueur et de contenu, ainsi que la présentation attendue pour le compte rendu et la lettre commerciale.

**Sujet officiel associé (PDF) :** https://btsgtla.fr/assets/annales/bts-gtla/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol)/2015/BTS GTLA - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol) - Session 2015 - 1-Sujet.pdf

**Ressources BTS Gestion des Transports et Logistique Associée :** 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.