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 :
www.formav.co/explorer

BTS Tertiaires – Espagnol – Session 2024

E2 - Langue vivante étrangère écrite (E21 – Niveau A)

Durée : 2 heures
Barème : 20 points (10 points pour la compréhension de l'écrit, 10 points pour l'expression écrite)

Partie I – Compréhension de l'écrit (10 points)

Consigne

Après avoir lu attentivement le texte, vous en ferez un compte-rendu en français en faisant apparaître les idées essentielles (entre 155 et 185 mots).

Compte-rendu modèle (environ 170 mots)

Le texte présente l'histoire et le développement de Northweek, une marque espagnole de lunettes de soleil fondée en 2012 par Alex Huertas et Héctor Rey. Dès sa création, la marque rencontre un succès immédiat grâce à la vente en ligne, sans bénéficier de la puissance des réseaux sociaux à l'époque. Northweek devient rapidement une start-up reconnue sur le marché national, distribuant ses produits à l'international. En 2016, elle est rachetée par le groupe Hawkers, ce qui permet à la marque de se professionnaliser et de se développer à l'étranger, tout en renforçant sa présence dans sept pays principaux, dont l'Espagne. Northweek combine la vente en ligne et en magasin, ce qui a contribué à sa croissance rapide. Malgré la production principalement en Asie, le groupe investit désormais dans une usine en Espagne. L'année 2019 marque un record de ventes, mais la pandémie freine cette progression. Aujourd'hui, l'objectif de Northweek est de fidéliser sa clientèle et de retrouver les chiffres d'avant la crise, tout en continuant à investir en Espagne.

Structure attendue et éléments clés du texte à faire apparaître

- *Fondation de Northweek* : *Northweek fue fundada desde cero por Alex Huertas y su amigo y socio, Héctor Rey. Lo hicieron en 2012…*
- *Succès initial et développement* : *El éxito del lanzamiento fue "incontestable"… Northweek se consolidó como una de las primeras startups exitosas…*
- *Acquisition par Hawkers* : *En 2016, el grupo Hawkers… la adquirió.*
- *Développement à l'international et stratégie* : *vende a todo el mundo, pero lo cierto es que su foco está en 7 países…*
- *Mix entre vente en ligne et en magasin* : *su modelo derivó hacia un mix entre el canal online y el offline…*
- *Production en Asie et investissement en Espagne* : *siempre ha fabricado sus productos en Asia… invirtiendo en su planta de España…*
- *Chiffres clés et impact de la pandémie* : *La empresa vendió medio millón de gafas… la pandemia llegó y ensombreció el paisaje…*
- *Objectifs actuels* : *la misión de volver a las cifras de 2019… supone un reto y no un freno.*

Conseils méthodologiques :

- Respectez strictement le nombre de mots demandé (155-185 mots).
- Ne recopiez pas des phrases du texte en espagnol ; reformulez en français.
- Présentez les informations de façon structurée (chronologie, thèmes).

- Faites apparaître les éléments essentiels : création, développement, stratégie, chiffres clés, difficultés, perspectives.
- Évitez les détails secondaires ou anecdotes non essentiels.

Partie II – Expression écrite (10 points)

Vous traiterez **un** des deux sujets au choix. Vous répondrez en espagnol à l'ensemble des consignes s'y référant (entre 160 et 200 mots).

Sujet 1 : El e-comercio: ventajas y límites

Hoy en día, el e-comercio representa una gran ventaja tanto para las empresas como para los consumidores. En primer lugar, permite vender y comprar productos en cualquier momento y desde cualquier lugar, lo que facilita el acceso a una oferta mucho más amplia. Además, los costes de funcionamiento suelen ser más bajos para las empresas, ya que no necesitan mantener tiendas físicas, lo que puede traducirse en precios más competitivos para los clientes. También es posible llegar a un público internacional y personalizar la experiencia de compra gracias a las nuevas tecnologías.

Sin embargo, el e-comercio tiene también sus límites. Por ejemplo, la imposibilidad de ver o probar los productos antes de comprarlos puede generar desconfianza. Además, existen riesgos relacionados con la seguridad de los datos personales y las estafas en línea. Por otro lado, la competencia es muy fuerte y es difícil fidelizar a los clientes, que pueden comparar precios fácilmente. Finalmente, la logística y las devoluciones pueden ser complicadas y costosas, tanto para las empresas como para los consumidores.

Traduction française

Aujourd'hui, le e-commerce représente un grand avantage aussi bien pour les entreprises que pour les consommateurs. D'abord, il permet de vendre et d'acheter des produits à tout moment et de n'importe où, ce qui facilite l'accès à une offre bien plus large. De plus, les coûts de fonctionnement sont souvent plus bas pour les entreprises, car elles n'ont pas besoin de magasins physiques, ce qui peut se traduire par des prix plus compétitifs pour les clients. Il est aussi possible d'atteindre un public international et de personnaliser l'expérience d'achat grâce aux nouvelles technologies.

Cependant, le e-commerce a aussi ses limites. Par exemple, l'impossibilité de voir ou d'essayer les produits avant de les acheter peut générer de la méfiance. En outre, il existe des risques liés à la sécurité des données personnelles et aux arnaques en ligne. D'autre part, la concurrence est très forte et il est difficile de fidéliser les clients, qui peuvent facilement comparer les prix. Enfin, la logistique et les retours peuvent être compliqués et coûteux, tant pour les entreprises que pour les consommateurs.

Points de grammaire et vocabulaire importants

- **Permitir + infinitif** : *permite vender y comprar productos…*
- **Comparatifs** : *más bajos, más amplia, más competitivos*
- **Structure concessive** : *Sin embargo, el e-comercio tiene también sus límites.*
- **Subjonctif après "puede que"** : *puede generar desconfianza*
- **Vocabulaire spécifique** : *costes de funcionamiento, tienda física, datos personales, estafas en línea, fidelizar, logística, devoluciones*

Critères de notation

- **Cohérence du texte** : Introduction claire, développement structuré, conclusion ou ouverture.
- **Richesse du vocabulaire** : Utilisation de vocabulaire du commerce, du numérique, des avantages/inconvénients.
- **Correction grammaticale** : Accord des temps, conjugaisons, emploi correct des connecteurs logiques.
- **Respect de la consigne** : Nombre de mots, réponse à la question posée.

Sujet 2 : Courriel professionnel

De: Alex Huertas <hello@northweek.com>
Para: Ángel Asencio Laguna <camara@camaramadrid.es>
Asunto: Inauguración de nuestra nueva tienda Northweek en Madrid

Estimado Sr. Asencio Laguna:

Me permito escribirle en calidad de director de Northweek, una marca española de gafas de sol fundada en 2012 en Barcelona. Desde nuestros inicios, Northweek ha experimentado un crecimiento notable tanto en España como a nivel internacional, consolidándose como una referencia en el sector de la óptica y la moda.

En la actualidad, nuestra empresa desea reforzar su presencia en España e invertir en nuevas oportunidades de negocio, especialmente en Madrid, donde queremos multiplicar nuestros puntos de venta.

Por este motivo, me complace anunciarle la apertura de una nueva tienda Northweek de 40 m^2, situada en la calle Fuencarral, 27, 28004 Madrid.

Nos gustaría invitarle personalmente a la inauguración de la tienda, que tendrá lugar el 28 de junio de 2023 a las 10:00 horas. Adjunto a este correo encontrará una invitación formal con un cupón-respuesta para confirmar su asistencia.

Agradeciendo de antemano su atención y esperando poder contar con su presencia en este evento tan especial, le envío un cordial saludo.

Atentamente,
Alex Huertas
Director de Northweek

Traduction française

De : Alex Huertas <hello@northweek.com>
À : Ángel Asencio Laguna <camara@camaramadrid.es>
Objet : Inauguration de notre nouvelle boutique Northweek à Madrid

Monsieur Asencio Laguna,

Je me permets de vous écrire en tant que directeur de Northweek, une marque espagnole de lunettes de soleil fondée en 2012 à Barcelone. Depuis nos débuts, Northweek a connu une croissance remarquable tant en Espagne qu'à l'international, devenant une référence dans le secteur de l'optique et de la mode.

Actuellement, notre entreprise souhaite renforcer sa présence en Espagne et investir dans de nouvelles

opportunités, en particulier à Madrid, où nous voulons multiplier nos points de vente.

C'est pourquoi j'ai le plaisir de vous annoncer l'ouverture d'une nouvelle boutique Northweek de 40 m^2, située calle Fuencarral, 27, 28004 Madrid.

Nous aimerions vous inviter personnellement à l'inauguration de la boutique, qui aura lieu le 28 juin 2023 à 10h00. Vous trouverez en pièce jointe une invitation formelle avec un coupon-réponse pour confirmer votre présence.

En vous remerciant par avance pour votre attention et en espérant pouvoir compter sur votre présence lors de cet événement si spécial, je vous adresse mes salutations distinguées.

Cordialement,
Alex Huertas
Directeur de Northweek

Points de grammaire et vocabulaire importants

- **Formules de politesse** : *Me permito escribirle... Nos gustaría invitarle personalmente... le envío un cordial saludo... Atentamente*
- **Vocabulaire professionnel** : *apertura, tienda, consolidarse, reforzar su presencia, oportunidades de negocio, punto de venta, inauguración, adjunto*
- **Subjonctif de politesse** : *esperando poder contar con su presencia...*
- **Utilisation du passé composé et du présent** : *ha experimentado, desea reforzar, queremos multiplicar...*
- **Respect de la structure du courriel** : objet, destinataire, introduction, développement, invitation, formule de clôture.

Critères de notation

- **Respect des consignes** : Tous les éléments de la consigne doivent figurer dans le courriel.
- **Respect des normes de présentation** : Formules de politesse, structure du courriel.
- **Cohérence et clarté** : Enchaînement logique des idées, clarté de l'annonce.
- **Correction grammaticale et lexicale** : Orthographe, conjugaison, vocabulaire adapté au contexte professionnel.

Conseils généraux pour réussir l'épreuve d'espagnol BTS

- **Lisez attentivement les consignes** : Ne négligez aucun élément demandé, surtout dans les productions écrites (nombre de mots, structure, points à aborder).
- **Soignez la présentation** : Aérez vos réponses, structurez vos paragraphes et utilisez des connecteurs logiques pour faciliter la lecture.
- **Relisez-vous** : Vérifiez systématiquement l'orthographe, les accords et la conjugaison, surtout pour les verbes irréguliers et les faux-amis.
- **Utilisez un vocabulaire varié et précis** : Évitez les répétitions, montrez que vous maîtrisez le lexique du sujet (commerce, entreprise, numérique, etc.).
- **Entraînez-vous à rédiger des synthèses** : Apprenez à distinguer l'essentiel de l'accessoire et à reformuler sans copier le texte source.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.