CILVEB ESP

Session ***2013***

Brevet de Technicien Supérieur

COMMERCE INTERNATIONAL
à référentiel commun européen

Épreuve écrite E2

U22 - langue vivante étrangère **B**

ESPAGNOL

Durée : 3 heures *Coefficient : 2*

L'usage d'un dictionnaire unilingue est autorisé.

Les dictionnaires numériques sont interdits.

Tout autre matériel est interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.

Alpargatas con apellido

Cristina Castañer, copropietaria de [la empresa familiar] Castañer.

Cristina Castañer dejó el trabajo en marketing internacional en Andersen Consulting y decidió abrir una tienda en Barcelona. "Fue mi manera de aterrizar en la empresa familiar. Mucha gente pensaba que habíamos cerrado, y pensé que poner una tienda era una buena manera de enseñar que estábamos vivos". Explica que funcionó muy bien desde el primer momento, "fue un buen argumento de venta de cara a grandes clientes, ayudó a que confiaran en el producto". Recuerda aquella época con cierta épica: "Siempre he viajado mucho, traía una cosa de aquí, una de allí, me inventé un tipo de tienda", dice, en referencia a los concept stores que ahora están tan de moda. Después, la empresa abrió alguna otra tienda más, en España, y en Francia y en Japón (y ahora tienen planes para abrir a Italia y EE.UU.). Pero aquella primera fue diferente: "Es mía, porque cuando la puse nadie confiaba, me arriesgué yo sola". Entonces Cristina se convirtió un poco en la imagen de la empresa, "pero cualquiera de los hermanos podemos explicar la familia o la empresa, todos estamos implicados".

Castañer fue una empresa pionera en exportación. A finales de los años sesenta, los padres fueron a una feria en París "y tuvieron la suerte y la fortuna que se les cruzó el señor Yves Saint Laurent, que antes se había cruzado con muchos alpargateros del sur de Francia que no le habían hecho ni caso". Y así empezó el matrimonio Castañer Sauras a hacer alpargatas* de moda: hoy fabrican para Hermès, Gucci, Balenciaga, Paul Smith o Tom Ford. Y venden las propias en Colette, Corso Como, Sak's, Harvey Nichols... Reconoce que el mercado en España está muy tocado, pero en el extranjero -venden a más de veinte países- "no notamos la crisis". El último año vendieron más de 26 millones de euros. "Somos una familia, una empresa pequeña, pero tenemos una marca muy fuerte y queda mucho por hacer. En volumen no hemos crecido tanto, quizás somos conservadores, porque la familia se siente más cómoda con este tamaño. Yo quizás sería más atrevida, pero tenemos que estar todos de acuerdo". Castañer tiene la sede en Banyoles, donde hace los acabados; produce en la costa mediterránea: "Nunca hemos fabricado en China". La empresa tiene todas las gracias y los defectos que se supone que tiene que tener una empresa familiar. "Tenemos un consejo de administración, y mi madre ¡es la jefa"!, dice Cristina. Lluís está en producción, Antonio es el financiero, Rafel y yo somos los más creativos, pero tenemos un muy buen equipo". Explica: "En las empresas familiares cuesta ceder el poder, es un proceso que se tiene que pasar. El escenario ideal es que la empresa nos sobreviva". Desde hace un año tienen un director general. Isabel Sauras, se acerca a los 80 años, y es el alma de la casa, "activa y clarividente". Castañer vuelve a estar -si ha dejado alguna vez de estar- en las listas de los must de cada temporada. "Estar o no estar de moda, de alguna manera lo provocas cuando intentas ofrecer en el mercado lo mejor". Antes vendían las alpargatas a los países nórdicos, las utilizan para ir por casa, porque la suela de esparto es un buen aislante térmico. Hasta hace apenas veinte años, Castañer hacía dos alpargatas de tacón: la campesina, de cintas, y la pamela, cerrada. "Ahora hacemos 200 modelos por temporada, tienes que ir renovando, están todos los copiadores al acecho".

Mar Galtes
La Vanguardia, 24/04/2012

*Alpargatas: espadrilles

CILVEB ESP

I. COMPRÉHENSION DE TEXTE (20 points)

Après avoir lu attentivement cet article, vous en ferez un compte-rendu, **en français**, en faisant apparaître les idées essentielles (200 mots, ± 10%).

II. EXPRESSION PERSONNELLE (300 mots maximum) (20 points)

"Castañer fue una empresa pionera en la exportación." Explique Usted, **en español**, cómo una empresa familiar logra conquistar los mercados extranjeros.

Répondez **en espagnol** à la question :

¿Cuáles son las oportunidades y dificultades para este tipo de empresas?

III. LETTRE COMMERCIALE (20 points)

Vous rédigerez une lettre en respectant les normes de la correspondance espagnole.

L'enseigne Vuitton (PARIS) souhaiterait proposer les produits Castañer à ses clients. Le directeur marketing, M. Laurent Dupont, écrit une lettre au responsable marketing de Castañer (BANYOLES).

- Il présente d'abord son entreprise et ses clients.
- Il souhaite obtenir des informations sur les produits Castañer dont il a entendu parler (à préciser).
- Il désire recevoir la brochure ainsi que la visite d'un représentant.
- Il veut des précisions sur les conditions de ventes et de paiement, ainsi que sur les délais de livraison.