

**ÉPREUVE E3**

**COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE**

**Session 2000**

**UNITÉ U 32**

**TRAVAIL ÉCRIT EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE B**

**Durée : 1 heure 30**

**Coefficient : 1,5**

**Exercice d'expression  
ANGLAIS**

*L'usage du dictionnaire n'est pas autorisé.*

## TENDANCE : COURTS SÉJOURS

La formule du court séjour est en pleine expansion. C'est le constat des tours-opérateurs, généralistes et spécialistes, et des offices de tourisme concernés. Selon eux, la formule du week-end en Europe correspond parfaitement à ce que recherche la clientèle française depuis plusieurs saisons : un dépaysement proche, facilement accessible, réalisable en trois jours / deux nuits sur le week-end (pour ne pas décompter trop de jours sur le capital vacances), à des tarifs allant de moins de 1000 francs à plus de 5000 francs. Et le tout couronné par un événement culturel, une belle rétrospective de peinture ou un concert de grande qualité.

**"L'Europe se rapetisse grâce aux transports et on n'y voyage pas idiot"**, résume Natacha Collard, chef de produit chez Kuoni. Plusieurs villes ont connu un regain de succès au moment du lancement des trains à grande vitesse : Londres, bien sûr, avec l'Eurostar, Bruxelles et Amsterdam avec le Thalys. Tous les ingrédients de la réussite sont réunis dans ce cas de figure : un moyen de transport rapide et une arrivée en centre ville, assortis d'une formule libre d'hébergement sans les repas, un ticket d'entrée à l'exposition du moment, un tour de ville ou une excursion éventuellement. Le train bénéficie d'une bonne image de marque, subit de moins de retards que l'avion et moins de grèves aussi...

Le prétexte culturel a pris de plus en plus d'importance au fil des années. Il est même devenu indissociable de la formule. Les tour-opérateurs programment une ville en fonction de l'exposition qu'elle présente et les clients se déplacent volontiers en Europe pour profiter d'un événement culturel. L'exposition Vermeer à la Haye en 1996 a marqué un vrai tournant selon les professionnels. D'autres expositions comme Magritte à Bruxelles (300 000 visiteurs) ou Bruegel à Vienne ont confirmé la tendance. Le musée Guggenheim à Bilbao a attiré 1,3 million de visiteurs en un an et la rétrospective Monet à Londres a séduit 800 000 clients. La clientèle de ce genre de voyage est constituée essentiellement de couples, cadres moyens et supérieurs, de 35 à 55 ans, plus les seniors.

La production des T.O. est plutôt dépouillée. Les transferts aéroport / hôtel ne sont pas toujours inclus dans le forfait, les petits déjeuners non plus. D'une façon générale, les clients de la formule court séjour apprécient d'être laissés en liberté. Les T.O. se contentent de proposer des produits complémentaires, comme la carte transport, un tour de ville organisé, un coupe-file à une exposition, un billet à un concert. Pour eux plus la prestation est simple, moins elle génère de litiges. "L'Europe réserve rarement de mauvaises surprises", dit Marc Bacci chez République Tours.

À en croire les tour-opérateurs, les trois villes phares qui se distinguent du lot depuis plusieurs saisons sont Londres, Prague et Amsterdam. Cependant Londres accuse une baisse de fréquentation depuis quelques mois. La hausse de la monnaie anglaise ne rend plus le shopping intéressant, l'hôtellerie londonienne montre ses limites et son mauvais rapport qualité/prix (chambres exiguës, accueil mitigé). "La destination repartirait de plus belle si la livre baissait de façon significative", avoue Godeleine Vérin, directrice de Frantour. Il n'en reste pas moins vrai que Londres est en tête des ventes chez la plupart des T.O., pour sa simplicité d'accès et sa perpétuelle animation culturelle. Des expositions sur Monet, Picasso et Van Dyck se sont enchaînées en quelques mois.

Catalina Cueto  
- Tour Hebdo -  
24 septembre 1999

## Travail à effectuer en anglais

### Question n° 1 :

Quels sont les différents éléments qui caractérisent la formule du court séjour, aussi bien du point de vue du client que du point de vue du voyageur ? (60 mots – plus ou moins 10 %).

### Question n° 2 :

À quel type de clientèle cette formule du court séjour est-elle principalement destinée ? Comment expliquer le succès croissant de ce type de formule ? (120 mots – plus ou moins 10 %).

### Question n° 3 :

En tant que futur professionnel du tourisme, rédigez, pour la clientèle, une offre de formule de court séjour pour une destination que vous préciserez. (150 mots – plus ou moins 10 %).

Indiquez le nombre de mots utilisés pour chaque question.