

Session 2008

B.T.S. GROUPE 3

EPREUVE ECRITE DE LANGUE VIVANTE

ESPAGNOL

| |
|------------------------|
| Spécialité |
| Assistant de Direction |

Durée : 3 heures

Coefficient : 2

LE SUJET COMPORTE 3 PAGES, NUMEROTEES DE 1 A 3.

Dictionnaire bilingue autorisé

L'usage de la calculatrice est interdit

ANLVE

Maniqués Sempere

Cómo llegar a los escaparates de la Gran Manzana⁽¹⁾

Ya por los años 30, la familia Sempere, natural del municipio alicantino de Castalla, fabricaba muñecas de papel maché, actividad que continuó Octavio Sempere con la producción de muñecas de plástico en los años 60. Octavio Sempere era el padre del actual director de Maniqués Sempere, que creó una fábrica de juguetes en esta pequeña localidad.

5 Según explica Octavio Sempere hijo, su padre intentó adelantarse al tiempo en que vivió y pensó en hacer un juguete nuevo que vendría a revolucionar el mercado. Pensó que a las niñas les gustaría jugar con unas muñecas de su tamaño y fabricó una muñeca de tamaño real como si fuera una niña de unos 8 años. Pero el mercado no lo acogió con la misma ilusión y no consiguió vender ni una muñeca. La compañía entró en un duro período de crisis. Una tarde, Octavio Sempere padre contó la difícil situación por la que estaba pasando su empresa y uno de los amigos, que tenía una tienda de ropa, le dijo que le diera una muñeca para ponerla en el escaparate a ver si así podía ayudarle en algo. Después de haber hecho una importante inversión, la única solución que se les ocurrió fue utilizar la muñeca de « tamaño real » como maniquí.

15 « Nuestra gran apuesta fue una pieza que ha tenido mucho éxito, una pierna para medias que seguro todo el mundo conoce y que hemos vendido a todos los que fabrican medias en este país y muchos en el extranjero, como Alemania y EEUU. » Después diseñaron una serie de figuras de hierro, cuando se pusieron de moda este tipo de expositores de ropa que también cosechó mucho éxito y a partir de ahí Maniqués Sempere comenzó su despliegue. « Nuestra idea siempre fue la de salir al exterior, nos la transmitió nuestro padre y ya desde los inicios íbamos a una feria del sector que se celebra en Dusseldorf (Alemania) aunque aún éramos una empresa muy pequeña y suponía un esfuerzo inalcanzable para nosotros », recuerda Sempere.

25 La compañía fue colocando sus productos por Europa a pequeña escala y, finalmente decidieron apostar al cien por cien por la exportación. Hicieron un análisis de mercado para comprobar dónde era más rentable vender sus productos y, aunque pensaron que el mercado norteamericano era un tanto inalcanzable, comenzaron a trabajar duro para conquistarlo.

30 Hoy en día, Maniqués Sempere cuenta con más de 70 empleados y fabrica más de 200.000 unidades anuales que diseñan y comercializan desde sus instalaciones de Castalla. De este volumen exportan a 20 países distintos, aproximadamente el 70% de la producción. El mercado estadounidense, su principal cliente, supone el 60% del total, seguido de Francia. Sus principales clientes son las grandes cadenas de distribución textiles : El Corte Inglés, Sfera, Calvin Klein, Adidas, Arena, Carrefour, Reebok, Lafayette, Lindex y Victoria Secret entre muchas otras.

Roberto C. Salgado / Madrid . *Expansión y Empleo* 24 de julio de 2007

(1) La Gran Manzana : Nueva York

I- COMPREHENSION (10 pts)

a) Compte rendu en espagnol (6 pts)

A partir del documento propuesto relate cómo nació la empresa Maniqués Sempere y cómo supo evolucionar. Explique también su estrategia comercial.

b) Traduction (4 pts)

Traduire depuis « La compañía fue colocando ... » (l.24) jusqu'à « para conquistarlo ». (l.27)

II- EXPRESSION ECRITE (10pts)

Vous êtes P. Martín Sanz, responsable marketing de l'entreprise Maniqués Sempere dont le siège se situe à Castalla, Polígono Industrial, Calle Cocentaina, 1.

Vous devez adresser un courrier à Pedro Rodríguez Carbajo , responsable de la Société « Vanguardia » qui commercialise des vêtements et dont le siège se situe à Burgos, Calle de San Juan, 10.

Vous êtes chargé(e) de rédiger la lettre dans laquelle :

- vous présentez brièvement l'entreprise,
- vous mentionnez le lancement de deux nouveaux modèles : la série Fjord et la série Dalí,
- vous joignez les tarifs ainsi qu'une brochure,
- vous invitez Pedro Rodríguez Carbajo à la Foire de Barcelone qui se tiendra du 10 au 21 septembre afin de lui présenter un éventail complet de vos produits.

Vous rédigez cette lettre en espagnol en vous appuyant sur l'article de *Expansión y Empleo*