



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

Campagne 2009

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

Brevet de Technicien Supérieur
COMMERCE INTERNATIONAL
à référentiel commun européen

ESPAGNOL

Proposition de CORRIGÉ

I- Corrigé de la version (20 points)

Pour elle, la recherche et l'innovation sont les clefs pour fabriquer une chaussure qui "marche". « Il faut faire des choses qui aient davantage de caractère, ne plus avoir peur », affirme-t-elle.

La mondialisation a bouleversé le secteur de la chaussure. Pour un pays comme l'Espagne, ce qui est important maintenant ce n'est pas le prix, mais le design, l'image de marque et l'ouverture de nouveaux marchés. À la différence de ces années de course au développement, l'Espagne est aujourd'hui un pays à la main d'œuvre onéreuse et les coûts du travail ont cessé d'être un facteur de concurrence dans l'industrie de la chaussure. C'en est fini des années où les fabriques de Elda, Elche et Villena produisaient des millions et des millions de paires [de chaussures] bon marché pour les vendre à l'étranger. C'est ce que fait la Chine aujourd'hui [Aujourd'hui c'est la Chine qui le fait].

II- Questions (20 points)

1/ ¿Cómo explica usted el éxito de Chie Mihara en el sector del calzado español?

Chie Mihara

- propone productos de calidad
- se preocupa por "investigar e innovar" en vez de "producir y producir"
- impone su personalidad y osadía
- busca nuevos mercados donde implantarse

2/ ¿Cuáles son los retos que le impone la globalización a la industria del calzado en España?

- búsqueda de nuevos mercados
- diseño y creación de marca
- especialización
- llevar un valor añadido
- subcontratación en países en vías de desarrollo
- necesidad de modernización

III- Lettre commerciale (20 points)