



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la  
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

**Campagne 2013**

# BTS ASSISTANT GESTION PME - PMI

## ÉPREUVE DE LANGUE VIVANTE

### RUSSE

SESSION 2013

Durée : 2 heures  
Coefficient : 2

L'usage d'un dictionnaire bilingue est autorisé.  
L'usage de la calculatrice 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.

BTS Assistant de Gestion PME-PMI		Session 2013
RUSSE	APLVE	Page : 1/3

## TEXTE

### **Бизнес-идея: Как открыть магазин одежды Second hand?**

Магазины Second hand, получили своё новое развитие в период кризиса и продолжают успешно функционировать и приносить прибыль своим владельцам. Ведь далеко не всем доступны вещи модных брендов из бутиков. А иметь такие предметы гардероба хотят многие. Так почему же не сходить в магазин Секонд Хенд и не купить там качественную вещь по невысокой цене.

Главными достоинствами проекта являются: минимальные инвестиции и быстрая окупаемость. Минусы проекта: сезонность, негативное отношение некоторых покупателей.

Открытие полноценного магазина секонд хенд одежды с небольшим ассортиментом потребует суммы вложений от 5000 долларов и более. Как видите, риск тоже относительно небольшой. Кроме того, можно рассчитывать на быструю окупаемость. Для открытия магазина с широким ассортиментом необходим опыт работы в подобной сфере и более значительные инвестиции.

Для магазина Second hand потребуется площадь не менее 35-40 квадратных метров, чтобы можно было расположить весь ассортимент товара. Крупные магазины (от 100 квадратных метров) лучше зонировать: одежда для женщин, мужчин, молодёжи, детей и т.д. Так покупатели будут лучше ориентироваться в торговом зале и быстро находить нужный им товар.

Подбор персонала – залог успеха

Для работы в магазине Second hand нужно иметь некоторый опыт. Для среднего магазина хватит 2-5 сотрудников, которые будут совмещать обязанности. Например, если в магазине работает мужчина, то он выполняет обязанности охранника, администратора, а следит за погрузочными работами. Оплату труда составляет оклад и процент от продаж.

Реклама необходима для повышения продаж. Ее нужно размещать в районе расположения магазина. Гораздо лучше позиционировать себя как одежду из Европы, а не как секонд хэнд (многие подобные заведения именно так и поступают). Так покупателям психологически легче зайти в магазин. Также можно периодически проводить всевозможные акции, чтобы повышать интерес покупателей: подарки, скидки и так далее. Бесплатные фирменные пакеты тоже прекрасный маркетинговый ход. Желаем успешной торговли!

<http://biznesvbloge.ru/biznes-ideya-kak-otkryt-magazin-odezhdy-second-hand/>

## TRAVAIL À FAIRE

### I – COMPRÉHENSION (7 points)

Faire **en français** le compte rendu du texte.

### II – EXPRESSION (7 points)

Répondre **en russe** à la question suivante.

С вашей точки зрения, в чём интерес и трудности в малом и среднем бизнесе для предпринимателя по сравнению с крупными предприятиями ?