



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Bordeaux
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

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

SESSION 2014

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

ASSISTANT DE MANAGER

**U22- EXPRESSION ET CULTURE EN
LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES**

ESPAGNOL LVB

Durée : 2 heures

Coefficient : 1

L'utilisation du dictionnaire unilingue est autorisée.

L'usage de la calculatrice est interdit

BTS ASSISTANT DE MANAGER		SESSION 2014
U22 EXPRESSION ET CULTURE: ESPAGNOL LVB	Code : ALLVEB	Page: 1/3

Vichy Catalán, del manantial a la lata

A veces, las ideas más sencillas dan origen a los negocios más exitosos. En 1881, el doctor Modest Furest Roca tuvo una. Tras haber comprobado los beneficios para la salud del agua del manantial¹ de Caldes de Malavella (Girona), decidió embotellarla y venderla. Así nació *Vichy Catalán*, empresa líder en el sector del agua con gas en España, con un 40% de cuota de mercado.

Hoy, ante la bajada del consumo de agua mineral y la crisis económica, la compañía ha tenido que recurrir a nuevas ideas para asegurar su futuro. Renovarse o morir, reza el refrán. Su mayor innovación puede, eso sí, desconcertar por su simplicidad: además de vender el agua en sus tradicionales botellas de vidrio², la empresa ha decidido enlatarla.

Y, por sorprendente que pueda parecer, la apuesta, que ha necesitado una inversión de tres millones de euros, funciona. “Hemos vendido cinco millones de latas³ desde su lanzamiento el pasado mes de noviembre”, explica Joan Renart, consejero delegado de *Vichy Catalán*, durante una visita a Madrid. “La lata ya supone el 10% del total de nuestras ventas. Está siendo un éxito”. Una buena noticia para una compañía cuya facturación ha pasado de 132,8 millones de euros en 2007 a 112 millones en 2012, un 15,7% menos.

El cambio de envase es parte de una campaña de la empresa para modernizar su imagen con anuncios televisivos y nuevos productos. Este año, la marca ha lanzado una tónica y aguas con sabor a limón, menta, guaraná y ginseng, cuya base procede de la misma fuente: el agua carbónica del manantial de Caldes de Malavella.

Pero la aparición de la lata no solo contribuye a modernizar la imagen de *Vichy Catalán*, sino que ofrece dos claras ventajas respecto a la botella de vidrio. Vender agua enlatada permite, por ejemplo, colocar el producto en máquinas expendedoras y alcanzar así un mayor número de consumidores. También permite reducir el peso y, por tanto, el coste de los cargamentos.

Renart, representante de la cuarta generación de los creadores de la compañía, aspira a que el grupo siga creciendo y conserve su modelo de empresa familiar. “Yo quiero conseguir que el negocio dure 125 años más. De las siete familias que fundaron *Vichy Catalán*, cuatro aún siguen en el capital del grupo, y para mí eso es lo más bonito.

Gerard Martínez, *elpaís.com*, 16 de agosto de 2013

¹ El manantial : *la source*

² El vidrio : *le verre*

³ La lata : *ici, la canette*

BTS ASSISTANT DE MANAGER		SESSION 2014
U22 EXPRESSION ET CULTURE: ESPAGNOL LVB	Code : ALLVEB	Page: 2/3

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I-COMPRÉHENSION ÉCRITE

(10 points)

Compte-rendu en français

A partir du texte proposé, vous présenterez l'entreprise *Vichy Catalán* et les raisons de son récent succès. (150 mots +ou- 10%)

II-EXPRESSION ÉCRITE

(10 points)

Courrier en langue espagnole

Vous êtes assistan(e) de manager dans l'entreprise *Vichy Catalán* dont le siège social est situé : *Roger de Llúria*, 126 – 08037 BARCELONA.

Vous êtes chargé(e) par Esperanza Murla Jano, directrice commerciale, de rédiger une lettre circulaire destinée aux distributeurs de boisson avec lesquels vous travaillez habituellement.

Dans votre courrier :

- Vous rappellerez brièvement les caractéristiques de l'entreprise.
- Vous présenterez sa plus importante innovation en insistant sur les avantages qu'elle présente.
- Vous indiquerez que vous joignez quelques échantillons des nouveaux produits ainsi que la brochure où figurent les tarifs.
- Pour de plus amples renseignements, vous inviterez vos destinataires à se connecter sur le site *Vichy Catalán* : <http://www.grupovichycatalan.es/> et/ou à prendre contact avec le service commercial par courrier électronique ou par téléphone au 93 238 79 00.
- Vous utiliserez les formules de politesse d'usage.

BTS ASSISTANT DE MANAGER		SESSION 2014
U22 EXPRESSION ET CULTURE: ESPAGNOL LVB	Code : ALLVEB	Page: 3/3