Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

BTS MHR

U21 - Langue vivante étrangère A - ESPAGNOL

Session 2018 • Code sujet : **CILVEA ESP** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Compréhension écrite : l'histoire et le développement de Sastrería Cornejo (1 question) **Page 3**

2. Expression écrite : expliquer le succès de Sastrería Cornejo (1 question) **Page 4**

3. Interaction écrite : lettre commerciale pour une location de costumes (1 question) **Page 6**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 8**

Sujet officiel (PDF) : https://btsmhr.fr/assets/annales/bts-mhr/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol)/2018/BTS MHR - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol) - Session 2018 - 1-Sujet.pdf

1. Compréhension écrite : l'histoire et le développement de Sastrería Cornejo

L'article retrace l'histoire de Sastrería Cornejo, entreprise familiale madrilène fondée en 1920 et spécialisée dans les costumes de spectacle et de cinéma. Il décrit son modèle de location, son développement international, ses choix de gestion et son attachement à la confection artisanale.

Compréhension

Question I. Après avoir lu le texte, rédiger en français un compte rendu faisant apparaître les idées essentielles. La longueur attendue est de 180 mots, avec une tolérance de ± 10 %.

Le compte rendu suit d'abord la chronologie, puis expose le modèle économique et les facteurs de réussite. Il conserve les repères essentiels (1920, années 1960, 70 à 75 %) et mentionne aussi une limite. Vocabulaire : « chiffre d'affaires » désigne les recettes ; « réinvestir » signifie investir de nouveau. Le présent permet de décrire l'entreprise actuelle ; les connecteurs temporels organisent son histoire.

Compte rendu

Fondée à Madrid en 1920, Sastrería Cornejo est une entreprise familiale spécialisée dans la création et la location de costumes pour le théâtre, le cinéma et la télévision. Humberto, grand-père du dirigeant actuel, lance l'activité avec une collection reçue en cadeau de mariage. D'abord consacrée au spectacle vivant, la maison connaît un essor dans les années 1960, grâce aux films tournés en Espagne par Samuel Bronston. Elle travaille alors avec des réalisateurs, acteurs et costumiers réputés. Les costumes sont loués, puis réintègrent les entrepôts. La réputation de Cornejo devient internationale, notamment avec *Doctor Zhivago* et *Nicolás y Alejandra*, premier film de la maison à recevoir l'Oscar des meilleurs costumes.

Aujourd'hui, Humberto Cornejo, troisième génération, défend l'investissement continu et une vision à long terme. Les ateliers sont coûteux, mais les nouveaux costumes enrichissent les collections et en améliorent la qualité. Le marché international représente 70 à 75 % du chiffre d'affaires et exige des réinvestissements constants. L'entreprise s'appuie aussi sur des ateliers extérieurs pour confectionner les nouveautés. Son succès repose sur le travail artisanal, un service complet et une fabrication espagnole, appréciés par les costumiers étrangers. Cette exigence peut cependant lui faire perdre des contrats.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Cornejo prospère grâce à la location, à son ouverture internationale et à son savoir-faire artisanal, malgré des ateliers coûteux et certains contrats perdus.

2. Expression écrite : expliquer le succès de Sastrería Cornejo

À partir de l'article sur Sastrería Cornejo, le candidat réfléchit aux caractéristiques de cette entreprise familiale et à son évolution. Il doit d'abord présenter les points faibles possibles d'une entreprise familiale, puis expliquer le succès de la maison en espagnol.

Expression écrite

Question II. En espagnol, après avoir présenté les points faibles d'une entreprise familiale, expliquer le succès de Sastrería Cornejo. Rédiger 300 mots, avec une tolérance de ± 10 %.

Modelo en español (300 palabras aproximadamente):

Una empresa familiar puede tener dificultades específicas. Los problemas entre padres, hijos o hermanos pueden mezclarse con las decisiones profesionales y crear conflictos. También resulta difícil separar la vida privada de la actividad laboral. Si la dirección depende de una sola persona, su ausencia puede frenar la empresa. Además, algunos familiares pueden resistirse a los cambios, a contratar profesionales externos o a adoptar nuevas ideas. Por eso, una empresa familiar debe organizarse bien y preparar el futuro.

Sin embargo, Sastrería Cornejo ha sabido crecer y convertirse en una empresa conocida internacionalmente. Su historia comenzó en 1920, cuando Humberto Cornejo recibió una pequeña colección de disfraces. Al principio, trabajaba para el teatro, la revista y la zarzuela. En los años sesenta, colaboró en grandes producciones cinematográficas, entre ellas varias películas del productor Samuel Bronston. Más tarde, participó en películas como *Doctor Zhivago* y *Nicolás y Alejandra*. Esta última fue la primera película de la empresa que ganó el Óscar al mejor vestuario.

Una de las claves del éxito es su especialización en el vestuario para espectáculos y películas. Cornejo alquila los trajes en lugar de venderlos: después de cada producción, vuelven a sus almacenes y pueden utilizarse de nuevo. Los trajes nuevos aumentan la cantidad y la calidad de las colecciones. La empresa invierte continuamente y piensa a medio y largo plazo, en lugar de buscar beneficios inmediatos. También cuenta con talleres externos para confeccionar nuevos trajes cuando es necesario.

Otro punto fuerte es el trabajo artesanal y el servicio completo. La confección manual y la fabricación cien por cien española atraen a figurinistas extranjeros, aunque a veces hacen que la empresa pierda contratos. Por último, la actividad internacional es esencial: entre el 70 y el 75 % de su facturación procede del extranjero. La experiencia, la calidad, la tradición, la inversión y la apertura internacional explican que Cornejo siga creciendo después de casi un siglo.

Traduction française pédagogique : Une entreprise familiale peut rencontrer des difficultés particulières. Les problèmes entre parents, enfants ou frères et sœurs peuvent se mêler aux décisions professionnelles et provoquer des conflits. Il est également difficile de séparer la vie privée de l’activité professionnelle. Si la direction dépend d’une seule personne, son absence peut ralentir l’entreprise. De plus, certains membres de la famille peuvent résister aux changements, au recrutement de professionnels extérieurs ou à l’adoption de nouvelles idées. C’est pourquoi une entreprise familiale doit être bien organisée et préparer l’avenir.

Pourtant, Sastrería Cornejo a su se développer et devenir une entreprise connue à l’international. Son histoire commence en 1920, lorsque Humberto Cornejo reçoit une petite collection de costumes. Au début, l’entreprise travaille pour le théâtre, la revue et la zarzuela. Dans les années 1960, elle collabore à de grandes productions cinématographiques, notamment plusieurs films du producteur Samuel Bronston. Plus tard, elle participe à des films comme *Doctor Zhivago* et *Nicolás y Alejandra*. Ce dernier est le premier film auquel participe l’entreprise qui remporte l’Oscar des meilleurs costumes.

L'une des clés du succès est sa spécialisation dans les costumes de spectacles et de films. Cornejo loue les costumes au lieu de les vendre : après chaque production, ils retournent dans ses entrepôts et peuvent être réutilisés. Les nouveaux costumes augmentent la quantité et la qualité des collections. L'entreprise investit continuellement et pense à moyen et long terme, plutôt que de rechercher des bénéfices immédiats. Elle fait aussi appel à des ateliers extérieurs pour confectionner de nouveaux costumes lorsque c'est nécessaire.

Un autre atout est le travail artisanal et le service complet. La confection manuelle et la fabrication entièrement espagnole attirent les costumiers étrangers, même si elles font parfois perdre des contrats à l'entreprise. Enfin, l'activité internationale est essentielle : entre 70 et 75 % de son chiffre d'affaires vient de l'étranger. L'expérience, la qualité, la tradition, l'investissement et l'ouverture internationale expliquent que Cornejo continue de se développer après presque un siècle.

Vocabulaire et grammaire : *puntos débiles* : points faibles ; *alquilar* : louer ; *facturación* : chiffre d'affaires ; *a medio y largo plazo* : à moyen et long terme. Le présent décrit l'entreprise ; *aunque* exprime l'opposition (« même si ») et *en lugar de* signifie « au lieu de ».

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le succès de Cornejo repose sur la location et la réutilisation des costumes, le savoir-faire artisanal, l'investissement à long terme et l'ouverture internationale.

3. Interaction écrite : lettre commerciale pour une location de costumes

Michel Hermann, directeur des Productions La Licorne à Paris, souhaite louer 60 costumes pour un film situé dans le Madrid des années 1930. Sa demande est urgente, car son fournisseur habituel ne peut couvrir que la moitié de ses besoins après des dégâts dans ses stocks; il sollicite un catalogue illustré, les prix et les conditions de location.

Interaction écrite

Question III. À partir des éléments fournis, rédiger en espagnol une lettre commerciale respectant les normes de présentation et comportant des formules de politesse. Traiter la demande urgente de location de 60 costumes, le catalogue illustré, les prix et les conditions de location, la possibilité d'une future commande pour un film tourné en janvier 2018, ainsi que l'adresse de Sastrería Cornejo : 4, rue Rufino González, Madrid (28037).

Modèle de lettre en espagnol

Producciones La Licorne
París

París, [fecha]

Sastrería Cornejo
Calle Rufino González, 4
28037 Madrid
España

Asunto: Solicitud urgente de alquiler de 60 trajes

Muy señores míos:

Me dirijo a ustedes en calidad de director de Producciones La Licorne. Estamos preparando una película cuya acción transcurre en el Madrid de los años treinta y necesitamos alquilar sesenta trajes adecuados para el rodaje.

Nuestro proveedor habitual ha sufrido daños importantes en sus almacenes y solo podrá cubrir la mitad de nuestras necesidades. Por este motivo, tenemos que encontrar rápidamente otro proveedor y agradeceríamos que estudiaran nuestra solicitud con urgencia. ¿Podrían confirmarnos si tienen disponibles los sesenta trajes y decirnos en qué plazo podrían preparar el pedido?

Les agradecería que nos enviaran un catálogo ilustrado de los modelos disponibles, junto con la lista de precios y las condiciones de alquiler. En particular, quisiéramos conocer la duración mínima del alquiler, las condiciones de entrega y devolución, así como las modalidades de pago. También nos interesa saber si ofrecen servicios relacionados con los trajes, como arreglos o ajustes.

Si este primer contacto resulta satisfactorio, estaremos encantados de confiarles el alquiler de los trajes para nuestra próxima película, cuyo rodaje está previsto para enero de 2018. Esperamos que esta primera colaboración pueda convertirse en una relación profesional duradera.

Les agradecería que nos respondieran lo antes posible. Quedo a su disposición para facilitarles cualquier información necesaria sobre la película y los trajes solicitados.

En espera de su respuesta, les saludo atentamente.

Michel Hermann
Director de Producciones La Licorne

Traduction française pédagogique

Productions La Licorne, Paris. À l'attention de Sastrería Cornejo, rue Rufino González, 4, 28037 Madrid, Espagne.

Objet : Demande urgente de location de 60 costumes

Madame, Monsieur,

Je vous écris en qualité de directeur des Productions La Licorne. Nous préparons un film dont l'action se déroule dans le Madrid des années trente et nous avons besoin de louer soixante costumes adaptés au tournage.

Notre fournisseur habituel a subi d'importants dégâts dans ses stocks et ne pourra couvrir que la moitié de nos besoins. Nous devons donc trouver rapidement un autre fournisseur et vous serions reconnaissants d'étudier notre demande en urgence. Pourriez-vous nous confirmer si vous avez les soixante costumes disponibles et nous indiquer dans quel délai vous pourriez préparer la commande ?

Je vous serais reconnaissant de nous envoyer un catalogue illustré des modèles disponibles, accompagné de la liste des prix et des conditions de location. Nous souhaiterions notamment connaître la durée minimale de location, les conditions de livraison et de retour, ainsi que les modalités de paiement. Nous aimerions également savoir si vous proposez des services liés aux costumes, comme des retouches ou des ajustements.

Si ce premier contact est satisfaisant, nous serons heureux de vous confier la location des costumes de notre prochain film, dont le tournage est prévu en janvier 2018. Nous espérons que cette première collaboration pourra devenir une relation professionnelle durable.

Je vous serais reconnaissant de nous répondre dès que possible. Je reste à votre disposition pour vous communiquer toute information nécessaire sur le film et les costumes demandés.

Dans l'attente de votre réponse, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Michel Hermann, directeur des Productions La Licorne.

Vocabulaire et grammaire : *alquilar* = louer ; *almacenes* = stocks ou entrepôts ; *agradecería que* = je vous serais reconnaissant de ; *está previsto* = est prévu. *Necesitamos* exprime le besoin ; *podrían* est une demande polie au conditionnel.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Demande urgente de 60 costumes, avec sollicitation du catalogue illustré, des tarifs et des conditions de location, et proposition d'une future collaboration.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2018)

Bilan de l'épreuve : Épreuve écrite d'espagnol U21 du BTS Commerce International à référentiel commun européen, session 2018, code CILVEA ESP, d'une durée de 3 heures et coefficient 2. À partir d'un article sur Sastrería Cornejo, entreprise familiale de costumes de spectacle et de cinéma, le candidat produit un compte rendu en français, une argumentation en espagnol et une lettre commerciale adaptée à une demande urgente.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Sastrería Cornejo, fondée en 1920, loue des costumes qui réintègrent ensuite ses stocks.
- L'article souligne l'importance du marché international, qui représente 70 % à 75 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.
- La stratégie de Cornejo repose sur le réinvestissement continu et une vision à moyen ou long terme.
- Le savoir-faire artisanal et la fabrication espagnole constituent des éléments distinctifs de l'entreprise.

Points de vigilance & attentes du jury

- Respecter la langue imposée : compte rendu en français, expression écrite et lettre en espagnol.
- Reformuler les idées essentielles du texte au lieu de le traduire phrase par phrase.
- Respecter les longueurs : 162 à 198 mots pour le compte rendu et 270 à 330 mots pour l'expression.
- Dans la lettre, reprendre la quantité, l'urgence, le catalogue, les tarifs, les conditions de location et les formules de politesse.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment construire le compte rendu en français ?

Repérez les idées principales du texte, puis regroupez-les dans un ordre logique. Reformulez en français sans ajouter d'informations extérieures ni traduire chaque phrase. Vérifiez ensuite que le compte rendu compte entre 162 et 198 mots.

Q : Quels éléments permettent d'expliquer le succès de Cornejo ?

L'article met en avant l'expérience de l'entreprise, la location des costumes, l'enrichissement des stocks, la clientèle internationale, le réinvestissement continu et le maintien d'une confection artisanale espagnole.

Q : Comment répartir le temps et respecter les longueurs demandées ?

L'épreuve dure trois heures et comprend trois parties de 20 points chacune. Répartissez le temps entre les tâches, prévoyez une relecture et respectez les plages de 162 à 198 mots et de 270 à 330 mots.

Q : Quels éléments vérifier avant de rendre la lettre commerciale ?

Vérifiez la présentation d'une lettre commerciale en espagnol, le ton courtois et la clarté de la demande. Incluez les 60 costumes, l'urgence, le catalogue, les prix, les conditions de location, la future possibilité de commande et l'adresse indiquée.

Sujet officiel associé (PDF) : https://btsmhr.fr/assets/annales/bts-mhr/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol)/2018/BTS MHR - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol) - Session 2018 - 1-Sujet.pdf

Ressources BTS Management en Hôtellerie-Restauration : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.