

BTS ASSISTANT GESTION PME – PMI

ÉPREUVE DE LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

RUSSE

SESSION 2018

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 2018
RUSSE	Code : APLVE RUS
	Page : 1/3

Петербургская фирма по продаже билетов на концерты достигла за 3 года выручки¹ 50 млн рублей

Компания TicketBest работает на российском рынке 3,5 года. У фирмы два основателя: Антон Ильичев — технический директор — и Павел Адлер — директор по развитию. Антон проработал 8 лет в крупном билетном агентстве, а затем решил развиваться под своим брендом.

Стартовый капитал составил около 50 тыс. рублей: основатели разработали с нуля билетную систему и зарегистрировали ООО². "Развивались без кредитов и без зарплат в течение 2 лет", — вспоминает Адлер.

У компании два направления: билетное агентство (оно занимается продажей билетов на концерты и фестивали посетителям) и билетная система (через неё организации могут сами продать билет на своё мероприятие³).

Сейчас в компании пять штатных сотрудников и пять–шесть на аутсорсинге, площадь офиса — 60 м². Выручка¹ — более 50 млн рублей в год, она растёт на 200–300% ежегодно. "Наш секрет успеха, мне кажется, в том, что, поскольку денег не было и всё приходилось делать самим, мы старались автоматизировать рутину. И совершенствовали технологию, — рассказывает Адлер. — Сейчас в Петербурге на системе TicketBest работают 3 агентства, более 15 агентств по России, несколько продюсерских фирм и 10 концертных залов.

"Как агентство мы развиваемся в регионах и самостоятельно, и по франшизе. В мае запустили TicketBest Eesti в Эстонии. На очереди пять европейских стран." Кризис пошёл бизнесу на пользу: низкий курс рубля сделал поездки за рубеж слишком дорогими, из доступных⁴ развлечений оставались театры, концерты и кино.

В России несколько десятков билетных фирм. Среди лидеров — "Кассир.ру" (выручка¹ до 14 млрд рублей) и офлайн–сеть ДЗТК с 56 кассами. Карен Авакян, гендиректор Getticket.ru, считает, что львиная доля⁵ российского рынка приходится на Москву и Петербург, но скоро это изменится. "Борьба за клиента требует преобразований⁶ в сфере IT (Интернет-технологий), чтобы отобрать часть клиентов у лидеров и привлечь новых покупателей. Сейчас более половины продаваемых билетов — электронные."

По статье Марины Васильевой на сайте <https://www.dp.ru>, 23 мая 2017

¹ выручка = recette

² ООО = SARL

³ мероприятие = (ici) événement

⁴ доступный = abordable

⁵ львиная доля = part du lion

⁶ преобразования = transformations

TRAVAIL À FAIRE

I – COMPRÉHENSION (10 points).

Faire le compte rendu de ce texte **en français**.

II – EXPRESSION (10 points).

Vous travaillez dans une agence de tourisme française qui organise des séjours en Russie et envisage un partenariat avec TicketBest pour l'achat groupé de billets de spectacle.

Vous devez rédiger un courriel **en russe** adressé à Pavel Adler dans lequel vous exposez votre demande.