

BTS ASSISTANT DE MANAGER

EXPRESSION ET CULTURE EN LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES

RUSSE NIVEAU B

SESSION 2016

**Durée : 2 heures
Coefficient : 1**

**L'usage d'un dictionnaire unilingue 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 MANAGER		Session 2016
RUSSE – NIVEAU B	Code : ALLVEB RUS	Page : 1/3

Первые магазины «шаговой доступности¹» в Москве

Третья по обороту розничная сеть в России – французский «Ашан» начал развивать в Москве новый для себя формат «магазинов у дома» под брендом «Каждый день» и уже открыл четыре таких магазина, рассказал «Ведомостям» гендиректор ритейлера Вильгельм Убнер. Около половины их ассортимента – собственные² торговые марки Ашана.

«Наша задача – присутствовать во всех моментах жизни людей, и для этого нам нужно быть в интернете, на первых этажах домов, в больших торговых центрах, куда люди приезжают в выходные», – объясняет Убнер. Впрочем, по его словам, Ашан только тестирует формат «магазинов у дома»: «Надо еще поработать с точки зрения рентабельности».

До сих пор сам Ашан открывал в России только гипермаркеты. Однако другая российская «дочка»³ Ашана – «Атак», специализирующаяся на супермаркетах, развивает сеть более компактных магазинов под брендом «В шаге¹ от вас». Под этот формат «Атак» выбирает помещения² площадью 200–500 кв. м. в спальных районах. Уже открыты три магазина.

Этот формат интересует и другие крупные сети.

В августе этого года о новой стратегии развития объявила петербургская сеть «О'кей»: она развивает новый проект магазинов-дискаунтеров под брендом «Да!». До конца 2015 г. компания обещает открыть 35 таких магазинов.

Немецкая фирма Metro Cash & Carry тестирует магазины малого формата (бренд «Фасоль») с 2012 г.: первые магазины компания открывала сама, а затем доверила⁴ проект партнерам-франчайзи.

Конкуренция за качественные помещения под магазины малого формата высока. К примеру, «Дикси» готова рассматривать площадки от 250 кв. м. и оплачивать аренду по «хорошим ставкам⁵», так же действуют «Магнолия», «Покупай», «Перекресток экспресс» и другие. К тому же собственники помещений² не всегда готовы сдавать их под продуктовые магазины, так как иногда можно заработать больше, разделив помещение на блоки.

Наталья Ищенко, Ведомости, 21-10-2015

¹ магазины шаговой доступности = *magasins de proximité* ; шаг = *pas*.

² собственный = *qui appartient en propre* ; собственники помещений = *propriétaires des locaux*.

³ дочка = (ici) *filiale*.

⁴ доверять/доверить что кому = *confier quelque chose à quelqu'un*.

⁵ хорошие ставки = *taux intéressants*.

BTS ASSISTANT MANAGER		Session 2016
RUSSE – NIVEAU B	Code : ALLVEB RUS	Page : 2/3

TRAVAIL À FAIRE

I- COMPRÉHENSION (10 points).

Faire **en français** un compte-rendu du texte.

II- EXPRESSION (10 points).

Vous êtes assistant-manager chez Auchan. Votre société souhaite obtenir un bail commercial pour un local situé au rez-de-chaussée d'un immeuble afin d'y ouvrir un magasin de proximité. Dans une lettre commerciale, adressée à monsieur Matveev, propriétaire dudit local, vous exposerez les avantages et garanties offerts par votre entreprise.