

# **BTS COMMERCE INTERNATIONAL**

## **ÉPREUVE DE LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES**

**RUSSE  
NIVEAU B**

**SESSION 2018**

\_\_\_\_\_  
**Durée : 3 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 est composé de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.**

<b>BTS COMMERCE INTERNATIONAL</b>		<b>Session 2018</b>
<b>RUSSE – NIVEAU B</b>	<b>Code : CILVEB RUS</b>	<b>Page : 1/3</b>

### **DIY-сети начнут открывать магазины нового формата**

Недавно немецкий DIY-ритейлер OBI начал искать площади<sup>1</sup> малого формата в торговых центрах (по 4-6 тыс. кв. м). Французская фирма Leroy Merlin также развивает магазины с небольшой площадью (от 1 тыс. кв. м) и активно рассматривает площадки в центре Москвы и спальных районах города. Однако оба ритейлера также планируют развитие традиционных крупных магазинов.

Директор по маркетингу Leroy Merlin Филипп Мужо заявил, что открытие магазинов нового формата даёт возможность создать дополнительные точки контакта с потребителями в городских зонах; эти новые магазины дают покупателям доступ к продуктам и услугам настолько близко, насколько это возможно. «Это сейчас мировой тренд, – продолжает он. – Поэтому, конечно, об этом задумывается и российский филиал Leroy Merlin».

По итогам 2016 года Leroy Merlin и OBI занимали первое и второе места по объёму выручки<sup>2</sup> среди продавцов стройматериалов и товаров для дома, работающих на российском рынке. Тогда у Leroy Merlin выручка<sup>2</sup> составила 186 млрд руб., у OBI – 36,8 млрд руб. Сети вышли на российский рынок почти одновременно в 2003 и в 2004 году.

В последнее время многие ритейлеры, развивающие гипермаркеты, планируют открытие магазинов малых форматов. Уменьшение формата сокращает арендную плату. Три фактора объясняют сокращение площадей гипермаркетов: «Во-первых, развивается онлайн-торговля и мультимедийная модель продаж, которая постепенно отбирает часть прибыли традиционных магазинов. Во-вторых, сети выходят на рынки средних и малых городов с меньшим населением. К тому же, магазины малых форматов лучше подходят для размещения в торговых центрах».

По статье Ольги Дубравицкой, 1.12.2017  
<https://www.kommersant.ru>

<sup>1</sup> площадь, площадка = (ici) surface

<sup>2</sup> выручка = recette

<b>TRAVAIL À FAIRE</b>
------------------------

### **I. COMPRÉHENSION (7 points)**

Faire, **en français**, un compte rendu du texte ci-dessus, après l'avoir lu soigneusement.

### **II. EXPRESSION (7 points)**

Как вы думаете, можно ли сказать, что онлайн-торговля – это конец традиционной торговли?

### **III. LETTRE COMMERCIALE (6 points)**

Vous représentez Leroy Merlin, chaîne française de magasins de bricolage et vous souhaitez désormais vous implanter dans le centre des villes russes.

Vous écrivez **en russe** à la chambre de commerce de Nijni Novgorod pour exposer votre projet. Vous expliquez en quoi cela pourrait être bénéfique au développement économique de la ville et demandez de l'aide dans votre recherche de locaux adaptés (locaux entre 1 000 et 4 000 m<sup>2</sup>, à proximité de parkings et d'autres grands magasins...).