



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 :

www.formav.co/explorer

BTS ESPAGNOL 2011
PROPOSITION DE CORRIGÉ

I. COMPREHENSION

(10 points)

Après avoir lu attentivement ce texte, vous en ferez un compte rendu en français, en faisant apparaître les idées essentielles. (140 mots, + ou – 10 %)

On attendra du candidat qu'il dégage les étapes clé de l'évolution de l'entreprise Chupa Chups. Il pourra rédiger le compte rendu en utilisant le présent ou les temps du passé. On appréciera la cohérence de l'ensemble.

- 1958 : Enric Bernat, travaille pour une entreprise des Asturies dont l'une des activités est la fabrication de sucettes artisanales. Il prend par la suite l'initiative de monter sa propre affaire de confiserie.
- L'entreprise rencontre immédiatement un franc succès de sorte qu'en 1965 elle emploie jusqu'à 600 personnes, et commercialise ses produits dans 300.000 points de vente. Bernat invente aussi le 1^{er} système de vente directe en Espagne. Popularisation de la marque grâce à des gens célèbres.
- Enric Bernat passe le flambeau à son fils au moment où Chupa Chups exporte vers 164 pays et enregistre un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros.
- 2006 : Vente de Chupa Chups au groupe italien Perfetti.
- 2008 : Chupa Chups est aujourd'hui la seconde entreprise de confiserie au monde.

II – EXPRESSION

(10 points)

“Bernat sabía cómo mimar una marca. Consiguió que el popular detective calvo Kojak y los astronautas rusos de la estación espacial MIR saborearan el Chupa Chups.” (I.21-23) ¿En qué medida el hecho de recurrir a famosos para aumentar la eficacia de una campaña publicitaria le parece a usted ser una buena estrategia? Argumente la respuesta apoyándose en ejemplos concretos. (250 mots, + ou - 10 %)

Quelques pistes envisageables :

Ventajas e inconvenientes:

- El papel de los famosos en las publicidades (proceso de identificación con el aspecto estético, la distinción, el estilo, los valores, los resultados, el prestigio, el sueño que acarrea, el icono, la fama, la notoriedad, la popularidad).
- Fenómeno de moda.
- Riesgo si el famoso se desacredita.
- exceso de exposición del famoso que suscita la desgana del público.
- “Canibalización” (el consumidor recuerda al famoso y no el producto).
- Inadecuación producto – famoso.

Barème : 10 points

Traitement du sujet : (4 points)

- Hors sujet – Question non comprise. (de 0 à 0,5 point) 0 0,25 0,5
- Question comprise, traitement superficiel et sans logique. (de 1 à 2 points) 1 1,5 2
- Développement structuré. (de 2,5 à 4 points) 2,5 3 3,5 4

Recevabilité linguistique : (6 points)

- Lexique et contrôle grammatical inintelligible. (de 0 à 0,5 point) 0 0,25 0,5
- Sens général clair mais des erreurs élémentaires fréquentes (accords, temps) ; répertoire lexical restreint ; syntaxe peu élaborée. (de 1 à 2,5 points) 1 1,5 2 2,5
- Sens clair malgré des erreurs occasionnelles ; vocabulaire élémentaire bien maîtrisé ; syntaxe simple le plus souvent correcte ; contrôle grammatical suffisant. (de 2,5 à 4,5 points)
 2,5 3 3,5 4 4,5
- Peu d'erreurs ; aisance grammaticale ; vocabulaire spécifique employé et réutilisé ; syntaxe correcte. (de 5 à 6 points) 5 5,5 6