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

Russe - niveau B

Session 2019 • Code sujet : **CILVEB RUS** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Compréhension du texte « Made in Moscow » (1 question) **Page 3**

2. Difficultés des entreprises russes exportatrices à l'étranger (1 question) **Page 4**

3. Lettre commerciale à une entreprise russe (1 question) **Page 5**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 6**

Sujet officiel (PDF) : https://btsgpme.fr/assets/annales/bts-gpme/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Russe)/2019/BTS GPME - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Russe) - Session 2019 - 1-Sujet.pdf

1. Compréhension du texte « Made in Moscow »

L’article présente le nombre et la diversité des entreprises exportatrices de Moscou, leurs principaux marchés et les produits qu’elles vendent à l’étranger. Il décrit aussi les dispositifs municipaux destinés à soutenir les exportateurs, notamment les PME.

Compréhension

Question I. Faire en français le compte-rendu du texte « Made in Moscow », qui traite des entreprises exportatrices de Moscou, de leurs produits et marchés, ainsi que du soutien apporté par la ville.

Moscou est la première région russe pour le nombre d’entreprises qui vendent en ligne à l’étranger. La capitale compte environ 5 000 entreprises exportatrices, dans des secteurs variés, et pas seulement dans le pétrole et le gaz. Elles exportent notamment des équipements, des instruments, des produits automobiles, optiques et médicaux, ainsi que des produits d’entretien. Leurs principaux partenaires pour les exportations hors matières premières et hors énergie sont l’Inde, les États-Unis, la Biélorussie et le Kazakhstan. Leurs produits atteignent aussi de nombreux autres pays : kvass en Chine, tables de billard en Espagne, vêtements professionnels en Suède et produits pharmaceutiques en Serbie. Depuis 2017, la ville soutient les entreprises, notamment les PME, par un centre et une école de l’export, des salons, des stands collectifs et des subventions pouvant atteindre trois millions de roubles.

Vocabulaire utile : *экспортёр* : exportateur ; *поддержка* : soutien ; *рынок* : marché.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Moscou diversifie ses exportations et soutient ses entreprises, notamment les PME, par la formation, la promotion internationale et des aides financières.

2. Difficultés des entreprises russes exportatrices à l’étranger

La consigne demande de réfléchir aux obstacles que rencontrent les entreprises russes lorsqu’elles cherchent à vendre sur les marchés étrangers. Elle prolonge le thème de l’article consacré aux exportations moscovites et à leur accompagnement.

Expression

Question II. En russe, exprimer votre opinion sur les difficultés que rencontrent les entreprises russes exportatrices sur les marchés étrangers.

Texte modèle en russe : По-моему, российским фирмам трудно продавать товары за границей. Им нужно знать законы и налоги разных стран. Доставка товаров дорогая, а конкуренция с известными зарубежными брендами сильная. Есть также языковые и культурные различия. Малому бизнесу часто не хватает денег на рекламу и выставки. Поэтому важны государственная поддержка и помощь экспортных центров. Хорошие партнёры помогают найти клиентов и выйти на новые рынки.

Traduction pédagogique : À mon avis, les entreprises russes ont du mal à vendre à l’étranger. Elles doivent connaître les lois et les impôts des différents pays. Le transport des marchandises coûte cher et la concurrence des marques étrangères connues est forte. Il existe aussi des différences linguistiques et culturelles. Les petites entreprises manquent souvent d’argent pour la publicité et les salons. Le soutien public et l’aide des centres d’exportation sont donc importants. De bons partenaires aident à trouver des clients et à accéder à de nouveaux marchés.

Vocabulaire et grammaire : *По-моему* signifie « à mon avis » ; *трудно + infinitif* signifie « avoir du mal à » ; *не хватает денег* signifie « manquer d’argent ».

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Основные трудности: дорогая доставка, сильная конкуренция, языковые различия и нехватка средств.

3. Lettre commerciale à une entreprise russe

Vous représentez une entreprise française du secteur de l'habillement et avez découvert le stand « Fait à Moscou » lors d'un salon à Lyon. Vous écrivez au directeur d'une entreprise russe dont les produits vous intéressent pour présenter votre société et proposer des perspectives de collaboration.

Lettre commerciale

Question III. Rédiger en russe un courrier type adressé au directeur de l'entreprise russe repérée au stand « Fait à Moscou » lors du salon de Lyon. Présenter votre entreprise française du secteur de l'habillement et proposer des perspectives de collaboration.

Письмо на русском:
Уважаемый господин директор!
На выставке в Лионе мы посетили стенд «Сделано в Москве» и заинтересовались продукцией вашей компании. Наша французская компания «Элеганс» работает в сфере одежды и продаёт одежду во Франции. Предлагаем обсудить сотрудничество: закупать вашу продукцию и продавать её на французском рынке. Будем рады получить ваш каталог, цены и условия поставки.
С уважением,
[Имя, должность]

Traduction française :
Monsieur le Directeur,
Lors du salon de Lyon, nous avons visité le stand « Fait à Moscou » et avons été intéressés par les produits de votre entreprise. Notre société française « Élégance » travaille dans le secteur de l'habillement et commercialise des vêtements en France. Nous vous proposons d'étudier une collaboration : acheter vos produits et les vendre sur le marché français. Nous serions heureux de recevoir votre catalogue, vos tarifs et vos conditions de livraison.
Cordialement,
[Nom, fonction]

Vocabulaire et grammaire : *предлагаем обсудить* : nous proposons de discuter. Après *предлагаем*, le verbe est à l'infinitif. *Условия поставки* signifie « conditions de livraison ».

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Предлагаем закупать продукцию вашей компании и продавать её во Франции. Просим прислать каталог, цены и условия поставки.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2019)

Bilan de l'épreuve : Épreuve de russe, niveau B, du BTS Commerce International, session 2019, code CILVEB RUS, d'une durée de 3 heures et coefficient 2. À partir d'un article sur les exportations moscovites et les aides municipales, elle évalue la compréhension écrite, l'expression argumentée en russe et la rédaction d'une lettre commerciale professionnelle.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- L'article présente la diversité des exportations moscovites, leurs marchés étrangers et la place des ventes en ligne.
- La ville soutient les exportateurs par un centre spécialisé, une école de l'export, des salons collectifs et des subventions.
- Une expression argumentée répond à la question, développe un point de vue cohérent et s'appuie sur des exemples pertinents.
- Une lettre commerciale présente l'entreprise, explique la prise de contact et formule une proposition de collaboration adaptée.

Points de vigilance & attentes du jury

- Dans le compte-rendu, restituer en français les idées essentielles sans ajouter d'informations absentes du texte.
- Pour l'expression, traiter les difficultés des entreprises russes à l'étranger et organiser les arguments en russe.
- Dans la lettre, respecter le contexte du salon de Lyon, le secteur de l'habillement et l'objectif de collaboration.
- Répartir le temps entre les trois parties, notées respectivement sur 7, 7 et 6 points.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment organiser le compte-rendu du texte ?

Repérez les idées centrales : la place de Moscou dans l'export en ligne, les secteurs et marchés concernés, puis les aides municipales. Reformulez-les en français de façon structurée et fidèle, sans traduire chaque phrase mot à mot.

Q : Quels éléments inclure dans la lettre commerciale ?

Présentez votre entreprise française du secteur de l'habillement, rappelez que le contact vient du salon de Lyon et précisez votre intérêt pour les produits. Terminez par une proposition de collaboration et une formule professionnelle.

Q : Comment gérer le temps et le barème ?

L'épreuve dure 3 heures et ses trois parties totalisent 20 points : compréhension 7, expression 7 et lettre commerciale 6. Réservez du temps à chaque tâche et gardez une marge pour relire vos productions en russe.

Q : Quelles exigences le jury peut-il attendre dans la lettre ?

La consigne exige une lettre type en russe adressée au directeur, une présentation de l'entreprise française et des perspectives de collaboration. Aucune grille détaillée n'est fournie : respectez les codes usuels d'une correspondance commerciale.

Sujet officiel associé (PDF) : https://btsgpme.fr/assets/annales/bts-gpme/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Russe)/2019/BTS GPME - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Russe) - Session 2019 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Gestion de la PME : 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.