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

Proposition de correction - BTS Commerce International - Épreuve de Langues Vivantes Étrangères - Russe

Session 2019

Durée : 3 heures

Barème : 20 points (7 points pour la compréhension, 7 points pour l'expression, 6 points pour la lettre commerciale)

Partie I – Compréhension de l'écrit

Le texte traite du soutien que la ville de Moscou apporte aux entrepreneurs-exportateurs. La capitale est le premier région en Russie en matière de ventes en ligne à l'exportation. Selon les données de DataInsight et eBay, les entreprises moscovites réussissent à vendre sur des plateformes internationales. Environ 5000 entreprises-exportatrices opèrent à Moscou, avec des produits variés allant des équipements mécaniques aux produits de nettoyage. Les principaux partenaires commerciaux incluent l'Inde, les États-Unis, la Biélorussie et le Kazakhstan.

Les grandes entreprises moscovites investissent massivement pour s'implanter à l'étranger, tandis que la ville met en place des systèmes de soutien pour les petites et moyennes entreprises. Le Centre d'Exportation de Moscou a été créé pour aider les entreprises à se développer à l'international, et divers programmes de subventions sont disponibles pour promouvoir les produits moscovites.

Le texte « Made in Moscow » met en lumière le soutien que la ville de Moscou offre aux entrepreneurs-exportateurs. En tant que première région en Russie pour les ventes en ligne, Moscou abrite environ 5000 entreprises d'exportation dans divers secteurs. Les principaux partenaires commerciaux de la ville sont l'Inde, les États-Unis, la Biélorussie et le Kazakhstan, avec des exportations variées allant des équipements mécaniques aux produits de nettoyage.

Le texte souligne également l'importance des investissements des grandes entreprises pour conquérir les marchés étrangers et le rôle actif de la ville dans l'accompagnement des PME à travers des initiatives comme le Centre d'Exportation de Moscou et des programmes de subventions.

Conseils méthodologiques :

- Respectez le nombre de mots demandé (environ 150 mots).
- Structurez votre compte-rendu en paragraphes clairs, en utilisant des connecteurs logiques.
- Utilisez des citations du texte pour appuyer vos propos.
- Évitez les paraphrases trop libres ; restez fidèle au contenu du texte.
- Relisez-vous pour corriger les fautes d’orthographe et de grammaire.

Partie II – Expression écrite

Question II

По-моему, российские фирмы-экспортёры сталкиваются с рядом трудностей на иностранных рынках. Во-первых, это языковой барьер, который затрудняет коммуникацию с потенциальными клиентами. Во-вторых, многие компании не знают, как адаптировать свои продукты к требованиям зарубежных потребителей. Наконец, конкуренция с местными производителями также является серьезной проблемой.

Traduction : À mon avis, les entreprises-exportatrices russes rencontrent plusieurs difficultés sur les marchés étrangers. Tout d'abord, il y a la barrière linguistique qui complique la communication avec les clients potentiels. Ensuite, de nombreuses entreprises ne savent pas comment adapter leurs produits aux exigences des consommateurs étrangers. Enfin, la concurrence avec les producteurs locaux représente également un problème sérieux.

Points de grammaire et de vocabulaire importants :

- Utilisation des temps verbaux : le présent pour exprimer des faits généraux.
- Expressions de cause et de conséquence : « Во-первых », « Во-вторых », « Наконец ».
- Vocabulaire spécifique : « языковой барьер », « адаптировать продукты », « конкуренция».

Question III

Уважаемый господин [Nom du directeur],

Меня зовут [Votre nom], я представляю компанию [Nom de votre entreprise], которая занимается производством одежды во Франции. Мы заинтересованы в сотрудничестве с вашей компанией, так как ваши продукты привлекли наше внимание на выставке в Лионе. Мы считаем, что совместная работа может быть выгодной для обеих сторон. Пожалуйста, дайте знать, если вы заинтересованы в обсуждении возможных перспектив сотрудничества.

С уважением,

[Votre nom]

Traduction : Monsieur [Nom du directeur],

Je m'appelle [Votre nom], je représente la société [Nom de votre entreprise], spécialisée dans la production de vêtements en France. Nous sommes intéressés par une collaboration avec votre entreprise, car vos produits ont attiré notre attention lors du salon à Lyon. Nous pensons que notre coopération pourrait être bénéfique pour les deux parties. Merci de nous faire savoir si vous êtes intéressé par une discussion sur les perspectives de collaboration.

Points de grammaire et de vocabulaire importants :

- Formules de politesse : « Уважаемый господин », « С уважением ».
- Utilisation du futur pour exprimer des intentions : « мы считаем, что... ».
- Vocabulaire commercial : « сотрудничество », « выставка », « перспектива ».

Conseils généraux

- Pratiquez régulièrement la langue à l'oral et à l'écrit pour améliorer votre fluidité.
- Familiarisez-vous avec le vocabulaire spécifique à votre domaine d'études.
- Rendez-vous sur des sites en russe pour vous habituer à la langue écrite et à la culture.
- Utilisez des exemples concrets dans vos réponses pour illustrer vos propos.
- Gérez votre temps pendant l'examen pour ne pas vous précipiter à la fin.

© FormaV EI. Tous droits réservés. — Propriété exclusive de FormaV.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.