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

# Espagnol - langue vivante étrangère écrite, niveau A

**Session 2025** • Code sujet : **25LVEESP** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **Selon la spécialité : 1, 1,5 ou 2**

## Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement


**1. Compréhension de l'écrit : La Martinuca et l'essor de la tortilla espagnole** (1 question) **Page 3**

**2. Expression écrite : réseaux sociaux ou proposition de collaboration commerciale** (2 questions) **Page 4**

**3. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) **Page 9**


**Sujet officiel (PDF) :** https://bts-cpi.fr/assets/annales/bts-cpi/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol)/2025/BTS CPI - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol) - Session 2025 - 1-Sujet.pdf

# 1. Compréhension de l’écrit : La Martinuca et l’essor de la tortilla espagnole

Le texte présente la croissance de La Martinuca, marque espagnole de tortillas, notamment son chiffre d’affaires, ses ventes, son activité de livraison et son premier café-bar. Il décrit aussi son expansion, ses recrutements, sa nouvelle offre gastronomique, sa communication et sa notoriété sur les réseaux sociaux.

**Question I. Après avoir lu attentivement le texte sur La Martinuca, rédigez en français un compte rendu faisant apparaître les idées essentielles. Votre réponse doit compter entre 155 et 185 mots.**

Le compte rendu ci-dessous présente les résultats, les projets de développement et l’évolution de l’offre de La Martinuca en respectant la longueur demandée. Vocabulaire utile : « chiffre d’affaires » désigne le montant des ventes ; « s’étendre » signifie se développer dans de nouvelles villes. La formulation « ses ventes sont multipliées par trois » reprend précisément l’information du texte. Les temps du passé résument les résultats obtenus, tandis que le présent décrit la situation et la production de l’entreprise.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La Martinuca est une marque espagnole spécialisée dans la tortilla. En 2023, son chiffre d’affaires dépasse 2,5 millions d’euros et ses ventes sont multipliées par trois par rapport à l’année précédente. Elle vend plus de 130 000 tortillas. Cette réussite s’explique par la livraison à domicile, l’ouverture de son café-bar à Madrid et le lancement d’un sandwich garni de tortilla.

En 2024, l’entreprise prévoit de s’étendre dans plusieurs villes espagnoles. Pour accompagner ce développement, elle recrute des spécialistes et prévoit d’embaucher 50 personnes, soit deux fois plus que l’année précédente. Elle met également en place une formation interne afin d’améliorer la cuisine et l’accueil des clients.

La marque renouvelle son image et sa communication avec une campagne destinée aux jeunes, tout en modernisant sa carte avec cinq nouvelles recettes inspirées de la tradition familiale. Ses tortillas se distinguent par leur texture et leurs ingrédients de qualité. La demande continue d’augmenter : le 9 mars, plus de 1 000 unités ont été vendues en une journée. En deux ans, l’entreprise est devenue une référence nationale, visible sur les réseaux sociaux, et produit jusqu’à 2 500 tortillas par semaine.

## 2. Expression écrite : réseaux sociaux ou proposition de collaboration commerciale

Le candidat choisit un des deux sujets et rédige en espagnol une production de 160 à 200 mots. Il peut examiner le rôle et les limites des réseaux sociaux pour une entreprise artisanale, ou écrire un courriel professionnel proposant une collaboration entre Naturalsa et La Martinuca.

### Au choix

**Question Sujet 1. En espagnol, expliquez dans quelle mesure les réseaux sociaux peuvent être essentiels au développement et au succès d'une entreprise artisanale, puis indiquez leurs limites. La réponse doit compter entre 160 et 200 mots.**

**Vocabulaire :** *darse a conocer* signifie « se faire connaître » et *alcance*, « portée ». Pour opposer avantages et limites, le modèle emploie *sin embargo* (« cependant ») et *aunque* (« bien que »). La traduction française ci-dessous est pédagogique et ne fait pas partie de la réponse d'examen.

✓ RÉPONSE À RETENIR

**Modelo en español**

Hoy en día, las redes sociales pueden ser esenciales para el desarrollo de una empresa artesanal. Con una cuenta gratuita, un pequeño negocio presenta sus productos a muchas personas, incluso fuera de su ciudad. Las fotos y los vídeos permiten mostrar el trabajo manual, los ingredientes y las diferentes etapas de fabricación. Así, los clientes conocen la historia de la empresa y pueden confiar más en sus productos. Además, los comentarios ayudan a comprender sus deseos, y las publicaciones anuncian novedades, promociones o eventos. Una buena presencia en Internet puede atraer nuevos clientes y aumentar las ventas sin necesitar una gran inversión.

También es posible colaborar con otros artesanos y hablar de sus técnicas. Cuando una publicación gusta, los usuarios la comparten y la marca gana visibilidad. Esta comunicación directa crea una comunidad y permite diferenciarse de las grandes empresas.

Sin embargo, las redes sociales también tienen límites. Publicar con frecuencia exige tiempo y creatividad, recursos que una pequeña empresa no siempre tiene. La competencia es fuerte y una publicación no llega necesariamente a todos los usuarios. También hay que responder a las críticas y proteger los datos personales. Por último, depender de una sola plataforma es arriesgado, porque sus reglas pueden cambiar.

En mi opinión, son herramientas muy útiles, pero no sustituyen la calidad de los productos ni el contacto directo con los clientes. Lo mejor es combinarlas con una página web y un servicio atento.

**Traduction française**

Aujourd'hui, les réseaux sociaux peuvent être essentiels au développement d'une entreprise artisanale. Avec un compte gratuit, une petite entreprise présente ses produits à de nombreuses personnes, même hors de sa ville. Les photos et les vidéos permettent de montrer le travail manuel, les ingrédients et les différentes étapes de fabrication. Ainsi, les clients connaissent l'histoire de l'entreprise et peuvent davantage faire confiance à ses produits. De plus, les commentaires aident à comprendre leurs souhaits, et les publications annoncent les nouveautés, les promotions ou les événements. Une bonne présence sur Internet peut attirer de nouveaux clients et augmenter les ventes sans nécessiter un gros investissement.

Il est aussi possible de collaborer avec d'autres artisans et de parler de leurs techniques. Lorsqu'une publication plaît, les utilisateurs la partagent et la marque gagne en visibilité. Cette communication directe crée une communauté et permet de se différencier des grandes entreprises.

Cependant, les réseaux sociaux ont aussi des limites. Publier fréquemment exige du temps et de la créativité, des ressources qu'une petite entreprise n'a pas toujours. La concurrence est forte et une publication n'atteint pas nécessairement tous les utilisateurs. Il faut aussi répondre aux critiques et protéger les données personnelles. Enfin, dépendre d'une seule plateforme est risqué, car ses règles peuvent changer. À mon avis, ce sont des outils très utiles, mais ils ne remplacent ni la qualité des produits ni le contact direct avec les clients. Le mieux est de les associer à un site Internet et à un service attentif.

**Question Sujet 2. En espagnol, rédigez un courriel au nom du gérant de Naturalsa à Víctor Naranjo pour proposer une collaboration à l'occasion de l'ouverture du nouveau local de La Martinuca à Valence. Respectez la présentation d'un courriel et les formules de politesse. Soulignez votre intérêt pour La Martinuca et le motif du courriel; présentez l'expérience de Naturalsa, son engagement pour l'environnement et le bien-être animal, ses poules élevées en plein air et leur alimentation 100 % écologique et certifiée; valorisez la qualité des œufs et les solutions professionnelles adaptées aux besoins de La Martinuca; invitez le destinataire à consulter www.granjanaturalsa.com pour découvrir les installations et les produits; précisez que les tarifs et conditions de livraison sont joints. Rédigez entre 160 et 200 mots.**

**Vocabulaire et grammaire :** *bienestar animal* signifie « bien-être animal », *al aire libre*, « en plein air », et *adjunto*, « ci-joint ». Le courriel utilise le registre formel, avec *le invito a* (« je vous invite à ») et *quedo a su disposición* (« je reste à votre disposition »). La traduction est pédagogique, hors du courriel d'examen.

✓ RÉPONSE À RETENIR

**Correo en español**
De: francisco.garcia@naturalsa.es
Para: victor.naranjo@lamartinuca.es
Asunto: Propuesta de colaboración en Valencia

Estimado señor Naranjo:

He visto en Instagram el anuncio de la apertura de su nuevo local en Valencia y quisiera felicitarle. Sigo con interés el crecimiento de La Martinuca y la calidad de sus tortillas. Le escribo para proponerle una colaboración entre nuestras empresas.

Naturalsa es una granja valenciana tradicional, especializada en la producción y distribución de huevos. Llevamos muchos años trabajando en este sector y estamos comprometidos con el respeto del medio ambiente y el bienestar animal. Nuestras gallinas se crían al aire libre y reciben una alimentación cien por cien ecológica y certificada.

Queremos producir huevos de gran calidad y ofrecer soluciones profesionales adaptadas a las necesidades de La Martinuca. Creemos que nuestros productos pueden contribuir a la elaboración de sus recetas y a la satisfacción de sus clientes.

Le invito a visitar www.granjanaturalsa.com para descubrir nuestras instalaciones y la variedad de productos que ofrecemos. Adjunto a este mensaje encontrará nuestras tarifas y las condiciones de entrega.

Quedo a su disposición para hablar de esta posible colaboración. Espero su respuesta.

Atentamente,
Francisco García
Gerente de Naturalsa

**Traduction française**
De : francisco.garcia@naturalsa.es
À : victor.naranjo@lamartinuca.es
Objet : Proposition de collaboration à Valence

Monsieur Naranjo,

J’ai vu sur Instagram l’annonce de l’ouverture de votre nouveau local à Valence et je tiens à vous féliciter. Je suis avec intérêt le développement de La Martinuca et la qualité de vos tortillas. Je vous écris pour vous proposer une collaboration entre nos entreprises.

Naturalsa est une ferme valencienne traditionnelle, spécialisée dans la production et la distribution d’œufs. Nous travaillons dans ce secteur depuis de nombreuses années et nous sommes engagés en faveur du respect de l’environnement et du bien-être animal. Nos poules sont élevées en plein air et reçoivent une alimentation 100 % écologique et certifiée.

Nous souhaitons produire des œufs de grande qualité et proposer des solutions professionnelles adaptées aux besoins de La Martinuca. Nous pensons que nos produits peuvent contribuer à la préparation de vos

recettes et à la satisfaction de vos clients.

Je vous invite à visiter www.granjanaturalsa.com pour découvrir nos installations et la variété des produits proposés. Vous trouverez ci-joints nos tarifs et nos conditions de livraison.

Je reste à votre disposition pour discuter de cette éventuelle collaboration. J’attends votre réponse.

Cordialement,
Francisco García
Gérant de Naturalsa

# Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2025)

**Bilan de l'épreuve :** L'épreuve écrite d'espagnol de niveau A du BTS Tertiaires, session 2025, porte le code 25LVEESP et dure deux heures; son coefficient varie de 1 à 2 selon la spécialité. À partir d'un article sur la croissance de La Martinuca, les candidats rédigent un compte rendu en français puis choisissent une production en espagnol, évaluant compréhension, synthèse et expression professionnelle.

### Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le compte rendu restitue en français les idées essentielles du texte en 155 à 185 mots.
- La production d'expression écrite est rédigée en espagnol et compte entre 160 et 200 mots.
- Le sujet 1 demande d'examiner les apports et les limites des réseaux sociaux pour une entreprise artisanale.
- Le sujet 2 demande un courriel professionnel proposant une collaboration entre Naturalsa et La Martinuca.

### Points de vigilance & attentes du jury

- Respecter la langue demandée : français pour le compte rendu et espagnol pour l'expression écrite.
- Vérifier les limites de mots séparément pour chacune des deux productions.
- Choisir un seul sujet d'expression écrite et répondre à toutes les consignes qui s'y rapportent.
- Pour le courriel, inclure les engagements de Naturalsa, son site internet et la mention des tarifs et conditions de livraison joints.

## Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

**Q : Comment construire le compte rendu de compréhension ?**

Repérez les idées essentielles sur la croissance, l'expansion, les recrutements, l'offre et les ventes de La Martinuca. Reformulez-les en français de façon organisée et concise, en respectant la limite de 155 à 185 mots.

**Q : Quelles informations doivent figurer dans le courriel de collaboration ?**

Présentez l'expérience de Naturalsa et ses engagements environnementaux et animaliers, puis valorisez ses œufs et ses solutions adaptées. Invitez le destinataire à consulter le site indiqué et précisez que les tarifs et conditions de livraison sont joints.

**Q : Dois-je traiter les deux sujets proposés en expression écrite ?**

Non. Le sujet demande d'en choisir un seul et de répondre en espagnol à toutes ses consignes. La production doit compter entre 160 et 200 mots; le compte rendu en français constitue la première partie, évaluée séparément.

**Q : Quel barème et quelle grille de notation le sujet indique-t-il ?**

Le sujet attribue 10 points à la compréhension de l'écrit et 10 points à l'expression écrite. Il précise les tâches, les langues et les limites de mots, mais ne fournit pas de grille détaillée des critères de notation.

**Sujet officiel associé (PDF) :** https://bts-cpi.fr/assets/annales/bts-cpi/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol)/2025/BTS CPI - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Espagnol) - Session 2025 - 1-Sujet.pdf
**Ressources BTS Conception des Produits Industriels :** 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.