

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
COMMERCE INTERNATIONAL
À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE - ITALIEN

LANGUE B

SESSION 2020

Durée : 3 heures
Coefficient : 2

Matériel autorisé : dictionnaire unilingue.
Tout autre document ou matériel est interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous :
- qu'il correspond à votre spécialité
- qu'il est complet.

Le sujet se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.

BTS COMMERCE INTERNATIONAL À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN	SESSION 2020
E22 – Langue vivante étrangère : ITALIEN LANGUE B	Durée : 3 heures
Code sujet : CILVEB-ITA	Page 1 sur 3

BISCOTTI E USA, COSÌ FERRERO PREPARA IL FUTURO

Chiusa l'acquisizione degli snack Kellogg per circa un miliardo di euro. Saranno un prodotto chiave per crescere sul mercato nordamericano. E Alba adesso potrebbe cercare nuove parole.

5 Operazione conclusa. Ferrero ha definitivamente messo le mani sugli snack del gruppo Kellogg acquistati per 1,3 miliardi di dollari, circa un miliardo di euro. Un'operazione importante perché consolida la presenza della società italiana nel mercato nordamericano e in quello dei biscotti e degli snack.

10 La chiusura dell'operazione, già annunciata nei mesi scorsi, segue di poche settimane l'annuncio di un altro acquisto, quello dei biscotti danesi del gruppo Kelsen. I più noti sono i Royal Dansk, scatola rotonda di latta e burro in gran quantità.

15 Insomma in questo periodo il gruppo di Alba è particolarmente attivo sul mercato delle acquisizioni. L'obiettivo è rafforzarsi nel settore chiave delle merendine e dei biscotti per rendere molto più solido il perimetro della società. La strategia è quella annunciata da Giovanni Ferrero, presidente esecutivo del gruppo, già nel 2015. Il gruppo alimentare ha bisogno di avere spalle larghe per fronteggiare la concorrenza dei colossi del food. E deve farlo proprio per difendere la sua originalità. Un'azienda "glocal", dicono i Ferrero, radicata in una parte precisa dell'Italia ma in grado di competere sui mercati mondiali.

20 Tornando al perfezionamento dell'operazione Kellogg, per Ferrero, ha detto il Ceo¹ del gruppo, Lapo Civiletti, "quello nordamericano è un mercato chiave e rappresenta un ingresso eccellente in nuove categorie strategiche di prodotto". Un'operazione che sembrerebbe win-win per le due parti, almeno stando alle dichiarazioni ufficiali dei vertici dei due gruppi. Il numero uno di Kellogg, Steve Cahillane, ha infatti sostenuto che "la vendita rafforza la nostra capacità di concentrarci su aree di business con le maggiori opportunità di crescita". Kellogg manterrà in Nordamerica diverse attività nel settore degli snack e dei crackers. Dal punto di vista finanziario l'operazione di Ferrero è stata realizzata utilizzando la Ferrara Candy Company, società entrata a far parte del gruppo italiano nel 2017. [...] "La transazione crea una piattaforma di punta nel settore degli snack", ha detto il numero uno di Ferrara Todd Siwak. Aggiungendo che "siamo impazienti di far crescere questo nuovo portafoglio di marchi". Brand forti e noti soprattutto al vasto pubblico di oltreatlantico come Keebler, Mother's, Murray's, Fruity Snacks.

30 La proverbiale riservatezza dei Ferrero lascia capire poco di quali saranno le prossime mosse del gruppo italiano. Ma è assai probabile che la campagna acquisti non si fermerà in Danimarca con i biscotti al burro e che l'obiettivo di aumentare il perimetro aziendale continuerà a suggerire nuove acquisizioni. Questa del resto, da anni, è la tendenza del mercato del food, sempre più caratterizzato dalle concentrazioni e dalle fusioni tra i gruppi creando veri e propri colossi della tavola.

Paolo GRISERI, *La Repubblica*, 31 luglio 2019

¹ Ceo: Amministratore Delegato

BTS COMMERCE INTERNATIONAL À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN	SESSION 2020
E22 – Langue vivante étrangère : ITALIEN LANGUE B	Durée : 3 heures
Code sujet : CILVEB-ITA	Page 2 sur 3

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I – COMPRÉHENSION

(20 points)

Rédiger **en français** le compte rendu restituant les éléments essentiels du texte.

(150 mots, +/- 10 %)

II – EXPRESSION

(20 points)

Répondre **en italien** à la question suivante :

Riferendoti alle tue conoscenze, indica quali possono essere le strategie di internazionalizzazione delle aziende agroalimentari italiane per crescere sui mercati esteri.

(300 mots, +/- 10 %)

III – LETTRE COMMERCIALE

(20 points)

Rédiger une lettre **en italien** à partir des éléments suivants.

Vous êtes assistant(e) commercial(e) auprès de la Centrale System U Ouest, ZI Belle étoile Antarès - place des Pléiades - BP 30109, 44 478 CARQUEFOU CEDEX.

Vous vous adressez à l'entreprise Ferrero, piazzale Pietro Ferrero, 1, 12 051 ALBA (CN) parce que vous souhaitez répondre favorablement à la campagne de promotion prévue pour l'été 2020. Cette campagne propose aux clients de gagner des sacs à dos d'écolier grâce à l'achat de produits Ferrero.

Vous écrivez à l'assistant(e) du responsable marketing et international pour indiquer votre intérêt et commander dans ce cadre :

- 800 pots de Nutella de 800 gr,
- 800 packs de Nutella & Go Estathé.

Vous lui indiquez que vous participerez à la campagne de promotion pendant 5 jours en août et que vous souhaitez recevoir les produits et le matériel publicitaire au plus tard le 15 juillet pour organiser la vente.

Formules d'usage.

BTS COMMERCE INTERNATIONAL À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN	SESSION 2020
E22 – Langue vivante étrangère : ITALIEN LANGUE B	Durée : 3 heures
Code sujet : CILVEB-ITA	Page 3 sur 3