

Session 2008

**B.T.S. GROUPE 4**

**EPREUVE ECRITE DE LANGUE VIVANTE**

**ITALIEN**

<b>Spécialité</b>
Commerce International

Durée : 3 heures

**LE SUJET COMPORTE 3 PAGES, NUMEROTEES DE 1 A 3**

Dictionnaire bilingue autorisé

L'usage de la calculatrice est interdit

Code sujet : CILVEAB

# IL RE DELLA PASTA FRESCA

Oggi ha una quota di mercato del 40% in Italia e del 30% in Europa. Ma ancora non gli basta.

Gian Luca Rana, 42 anni, dal giugno 2003 amministratore delegato del Pastificio Rana di San Giovanni Lupatoto, un piccolo centro alle porte di Verona, ha sulla scrivania i dossier per aprire almeno tre nuovi fronti, nella sua strategia di espansione.

5 Proprio in questi primi giorni d'ottobre la pasta fresca Rana parte alla conquista della Gran Bretagna, con una campagna pubblicitaria aggressiva e l'obiettivo di raddoppiare il fatturato in due anni: non poco, visto che già oggi il mercato inglese per Rana vale 20 milioni di euro, cioè il 6% di un giro d'affari di 300 in totale. Subito dopo, per consolidarsi negli Stati Uniti dove è sbarcata sette mesi fa, l'azienda dovrà scovare un nuovo insediamento tra New Jersey e New York.

10 Ma il «salto» più importante e complesso, almeno dal punto di vista dimensionale, è quello che riguarda l'ingresso nella ristorazione veloce [...].

**Ma come vi è venuta l'idea di fare concorrenza ai fast food tradizionali?**

Da una semplice constatazione: noi, nelle case degli italiani, ci siamo già. Oggi due italiani su dieci acquistano uno dei 300 prodotti Rana almeno due o tre volte a settimana [...].

15 **Così avete pensato di portare l'offerta anche fuori ....**

Esatto [...]. Il primo "ristorante veloce" con l'insegna Rana è stato aperto in un grande centro commerciale di Lonato. [...] Il cliente ha diritto a 120 grammi di pasta; [...] E la pasta gli viene cucinata sotto gli occhi [...].

Il passo per noi è cruciale, anche all'estero. [...]

20 **Così siete partiti dalla Francia.**

Sì. Con 50 ristoranti, aperti in partnership con le Cafétéria Casino. Lì vendiamo anche i nostri prodotti e distribuiamo coupon per l'acquisto nella grande distribuzione. Ma anche a Londra stanno per partire quattro "fast food" Rana. [...]

**In Gran Bretagna [...] come siete riusciti a sfondare?**

25 Con il "Mi-da-ti"

**Prego?**

30 Traduco dal veneto: «Io vengo da te». Mi presentavo ai responsabili della grande distribuzione straniera con un cappello da cuoco sotto il braccio. Dicevo: «Siamo una piccola impresa, ma facciamo ottimi prodotti; mi lasci cucinare per lei e per la sua famiglia, poi mi dirà» [...]. Oggi, al «Mi-da-ti»<sup>1</sup> si è affiancato anche il «Ti-da-mì»: sono i manager della grande distribuzione estera che vengono a cercarci [...].

**E negli Stati Uniti dove siete sbarcati in febbraio, come intendete muovervi?**

Lì stiamo creando un mercato nuovo: in America la pasta fresca è una categoria merceologica inesistente [...]. Il prodotto per ora arriva dall'Italia, con navi veloci.

35 **Con l'euro forte sarà un bel problema...**

Anche per questo stiamo pensando a uno stabilimento nel New Jersey o nello Stato di New York. Il problema è la qualità dei macchinari: non c'è nulla al nostro livello [...].

**Però, in aprile, avete comprato Mamma Lucia, un produttore belga di piatti pronti.**

40 Sì, ma la qualità c'era tutta. Ci siamo espansi in un prodotto diverso, ma coerente e di alto livello. Ed è stato un ottimo investimento: abbiamo pagato 35 milioni di euro per entrare nel mercato del Nord Europa, 100 milioni di consumatori.

**Avete altre acquisizioni in vista?**

45 Ci stiamo guardando intorno, però, in Rana non siamo per lo shopping isterico. Non escludiamo nulla, insomma, nemmeno la Borsa: ma per ora non ci interessa.

Maurizio TORTORELLA, *Economy*, 17 ottobre 2007

1 "Mi-da-ti": ne pas traduire.

# TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

## I- COMPRÉHENSION (20/60)

Traduire en français depuis : «Il passo per noi ...» (l.19) jusqu'à : «...di alto livello» (l.41)

## II- EXPRESSION (20/60)

Répondre en italien aux questions suivantes :

1. Quali sono i «tre nuovi fronti» della Rana e quali sono le strategie messe in opera per aprirli? (150 mots, + ou - 10%)

2. Come si spiega il successo internazionale del made in Italy nel settore agroalimentare? (150 mots, + ou - 10%)

## III- LETTRE COMMERCIALE (20/60)

Vous êtes le responsable de la grande distribution Migros (MIGROS Limmanstrasse 152, CH-8500 ZURICH). Vous écrivez au responsable du développement de la maison Rana (PASTIFICIO RANA S.p.A, Corso Cavour, 31, 37057 San Giovanni Lupatoto (VR)). Vous souhaitez ouvrir des restaurants rapides auprès d'un certain nombre de vos supermarchés. Vous argumentez quant à l'importance de la clientèle potentielle (présence d'une population d'origine italienne, etc...). Vous aimeriez recevoir une documentation sur le premier restaurant Rana ouvert récemment à Lonato (provincia di Brescia), et vous proposez de venir le visiter.

Formules d'usage.