



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

Campagne 2013

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
COMMERCE INTERNATIONAL
À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN**

**LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE - ITALIEN
LANGUE A**

SESSION 2013

—————
Durée : 3 heures
Coefficient : 2
—————

Matériel autorisé :

L'usage du dictionnaire unilingue est autorisé.

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 4 pages, numérotées de 1/4 à 4/4.

I GIGANTI DEL GUANGDONG CERCANO LE PMI ITALIANE

I giganti del Guangdong cercano la tecnologia dei piccoli del made in Italy. Alla chiamata è sceso in pista il meglio delle nostre Pmi, dalle macchine bresciane per la lavorazione del pregiato marmo di Botticino ai sistemi avanzati di copertura metallica della romana Ondulit, mentre dall'altro lato dei tavoli negoziali ospitati dall'Ice di Milano, reduci dal roadshow tedesco, sedevano imprese del Guangdong del calibro dei cantieri navali Longxue, delle macchine a controllo numerico Cnc equipment fino alle ceramiche Kito, un'azienda nata appena sei anni fa che nei prossimi due vuole aprire altri mille showroom in Cina e un centinaio all'estero.

Forze contrapposte e sbilanciate, si dirà: una trentina di realtà del made in Italy manifatturiero e di qualità da un lato, una decina di imprese della provincia del Sud della Cina dall'altro, attivissime in un'area che continua a produrre, da sola, un ottavo del Pil nazionale.

Ma c'è un perché: questi giganti industriali hanno bisogno di noi, della tecnologia italiana. Nel Guangdong operano 12mila aziende straniere e, adesso, anche quelle italiane iniziano a farsi strada, ultima arrivata è UnicreditGroup che a GuangZhou (Canton) ha appena inaugurato la seconda filiale cinese dopo quella di Shanghai (si veda *Il Sole 24 Ore* del 23 febbraio).

Così, l'Ice di Milano ha ospitato una delegazione della China Trade & Investment del Guangdong con la differenza, precisa il direttore, Pier Paolo Celeste, che «stavolta l'iscrizione all'incontro è avvenuta direttamente online, le aziende italiane hanno potuto già esprimere le preferenze in maniera diretta, il che le ha aiutate a preparare meglio il momento del B2B».

Un metodo destinato a far scuola, anche se gli scambi di informazione concreti servono sempre ad aprire nuovi spiragli. Lorenzo Andreoli, export manager di Ondulit italiana spa, ha scelto infatti di incontrare la direttrice di Kito ceramics, Xiong Hong, l'azienda di Foshan che guarda all'eccellenza italiana nella produzione di ceramiche per poi rendersi conto che, oltre all'azienda di Foshan, poteva suscitare l'interesse anche della Zhaoqing Beryl Electronic limited che produce, tra l'altro, batterie industriali.

«Alla Beryl – rivela Andreoli – si occupano anche di rivestimenti per pannelli solari, quindi abbiamo scoperto di avere una tecnologia buona, anzi ottima, anche per loro. Dagli anni Cinquanta produciamo sistemi di copertura che nel tempo sono cresciuti grazie alla ricerca: altissime prestazioni e resa estetica, in certi campi siamo primi e, quanto alle dimensioni, finora abbiamo raggiunto oltre 100mila metri quadrati di coperture installate dappertutto nel mondo». [...]

Per il console commerciale a Milano Li Bin «le aziende italiane possono dare molto al sistema cinese anche del Guangdong, anche perché non bisogna dimenticare che quell'area ha investito molto in Italia, specie in Lombardia, con Huawei e Zte, due grandi aziende delle telecomunicazioni cinesi». Senza troppi clamori, intanto, c'è un'azienda di DongGuan che ha

appena acquistato una realtà italiana che produce componenti per automobili e c'è un marchio del Delta, Florence, che sta rilevando marchi della moda che vanno forte nei negozi e nei corner dei grandi magazzini.

40 L'impressione, tuttavia, è che i gruppi cinesi cerchino la collaborazione piuttosto che le acquisizioni *tout court*. Lo hanno ribadito gli stessi manager cinesi. «Sappiamo che la vostra cantieristica possiede le competenze per far crescere anche noi – ha confessato Chen Liping, deputy general manager di GuangZhou Cnc equipment – siamo un gruppo con 2.600 addetti, nove siti produttivi, specializzato nei bluk e tankers di grandi dimensioni. Siamo i primi del
45 Sud della Cina. Proprio per questo vorremmo integrare le nostre con le vostre competenze».

Ilsole24ore.com, 15 maggio 2012

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I – COMPRÉHENSION (20/60) :

Rédiger **en français** un compte rendu restituant les éléments essentiels du texte.
(196 mots +/- 10%)

II – EXPRESSION (20/60)

Répondre **en italien** :

La tecnologia e il saper fare italiani sono sufficienti per rilanciare le esportazioni e far uscire l'Italia dalla crisi?
(300 mots +/- 10%)

III – LETTRE COMMERCIALE (20/60)

Rédiger **en italien** la lettre suivante :

Vous êtes directeur des exportations de l'entreprise Silone (via dell'Artigianato 2, 25080 Padenghe sul Garda), spécialisée dans les machines pour la coupe et le traitement de la céramique. Vous écrivez à l'entreprise chinoise Wanxing (Nanhai Zone, Foshan City, Guangdong – China) pour l'informer que les dix fours pour céramique commandés ne pourront pas être envoyés avant deux semaines en raison d'un très grand nombre de commandes survenu dernièrement. Vous regrettez ce retard et vous proposez en compensation une remise de 5%. Vous les informez également que votre entreprise sera présente à Ceramics China, le plus grand salon asiatique dans le domaine des technologies de la céramique, qui se tiendra à Pékin en juillet 2013 : ils pourront y découvrir les nouvelles machines pour le traitement de la céramique, et apprécier le haut niveau technologique de Silone.

Formules d'usage.