

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
ASSISTANT DE GESTION PME-PMI
À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN**

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ÉCRITE - ITALIEN

SESSION 2015

Durée : 2 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.

TRE GIOVANI E UN MARCHIO CENTENARIO

Nuove leve a Vitale Barberis Canonico, lanificio¹ nato nel 1663. 80 % la quota del fatturato del lanificio Vitale Barberis Canonico realizzato all'estero. Il giro d'affari supera i 100 milioni d'euro. Molto importante la presenza in Cina e Asia.

5 Alessandro, Francesco e Lucia hanno una grande responsabilità sulle spalle: guidano un'azienda di famiglia vecchia di 350 anni. Tredicesima generazione dei Vitale Barberis Canonico hanno da qualche anno preso le redini del lanificio fondato dai loro antenati nel 1663.

«Il passato è molto importante ma meglio non pensarci troppo, altrimenti si rischia di rimanere bloccati – scherza Francesco Vitale Barberis Canonico, oggi direttore creativo dell'azienda biellese –. Più che a quelli trascorsi, io guardo ai prossimi 150 anni».

10 In equilibrio tra innovazione e tradizione, la Barberis Canonico produce da sempre tessuti di lana per abiti da uomo. «Classic with a twist» è il motto di stile, in altre parole classico ma con quel quid che rende le stoffe dell'azienda attuali. «La ricerca di composizione, colori e fantasie è incessante – spiega l'imprenditore –. L'anno scorso ad esempio abbiamo creato «Gran Cru 1663» un tessuto ultra leggero, poi concesso in esclusiva al marchio Berluti». Con un fatturato che dal
15 2012 ha sfondato il muro dei 100 milioni di euro, oltre sette milioni di metri tessuti ogni anno e una quota di export diretto dell'80% sul giro d'affari, la Barberis Canonico ha messo radici solide per proiettarsi nel futuro. A dispetto del momento di crisi che tocca il settore tessile. I punti di forza? «La nostra produzione è completamente made in Italy e la qualità del prodotto è garantita dal saper fare acquisito in tanti anni di attività. E poi c'è l'export, vera valvola di sfogo per tante aziende
20 italiane – spiega Barberis Canonico –. Noi in particolare guardiamo ai mercati consolidati della Cina, dove realizziamo già il 20 % del fatturato, e del Giappone, paese in cui vendiamo dagli anni 70. A questi si aggiungono i Paesi in forte ripresa come Stati Uniti e Spagna, e le nuove possibilità che arrivano soprattutto da India, Sud America e Africa».

25 Ma per sfruttare al meglio le opportunità del terzo millennio, la Barberis Canonico riparte ancora una volta dalla base. Nella sede di Pratrivero ha appena reso accessibile il suo archivio storico, circa mille volumi con le prove dei tessuti prodotti di anno in anno. «Non perdere coscienza del passato è fondamentale – dice l'imprenditore biellese –. È da lì che traiamo ispirazione». Di pari passo è attraverso il sito e i social che il lanificio si avvicina al mondo dei giovani. «Quello che notiamo è che i ragazzi hanno voglia di tornare a vestirsi bene – continua il direttore creativo –. Il
30 problema è che non sanno come fare». Per questo l'azienda sta lanciando una serie di progetti tesi a spiegare come scegliere l'abito giusto per ogni occasione. Delle vere lezioni di stile a partire da trama e ordito².

Alice CAPIAGHI, *Corriere economia*, 31 marzo 2014

¹ lanificio = *filature*

² trama e ordito = *chaîne et trame (éléments constitutifs du tissage)*.

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I - COMPREHENSION (10/20)

Rédiger en français un compte rendu du texte.
(150 mots +/- 10%)

II - EXPRESSION (10/20)

Rédiger en italien un courrier à partir des éléments suivants :

Vous êtes assistant de gestion PME-PMI chez France-Confection, une entreprise de confection haut de gamme pour hommes dont le siège est à Limoges, 10, rue Jean Moulin, 87000. Afin de diversifier sa clientèle et sa production, l'entreprise souhaiterait compter parmi ses fournisseurs la société Vitale Barberis Canonico S.p.A, 296, rue Diagonale, - 13835 Prativero (BI), qu'elle connaît pour avoir rencontré ses représentants dans plusieurs salons spécialisés dans ce secteur.

Vous êtes chargé d'adresser un courrier à cette entreprise pour lui demander de vous envoyer le catalogue et quelques échantillons de ses produits, en particulier ceux adaptés à une clientèle jeune. Vous lui demandez également tarifs et conditions de livraison.

Formules d'usage.