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 consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BTS MOS, veuillez visiter :
bts-mos.fr/annales-sujets-et-corriges

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
COMMERCE INTERNATIONAL
À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE - ITALIEN
LANGUE B

SESSION 2014

_____

Durée : 3 heures
Coefficient : 2

_____

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

<u>Matériel autorisé</u> : dictionnaire unilingue.

Tout autre document ou matériel est <u>interdit</u>.

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.

IL MADE IN ITALY BOGLIOLI APRE UN PRESIDIO NEGLI USA

L'ultima notizia in ordine cronologico riguarda la costituzione della società Boglioli Usa, con la quale il marchio italiano di abbigliamento da uomo intende approcciare il mercato americano in modo diretto. E deciso. Tornando indietro di qualche mese, e più precisamente al marzo 2013, un altro capitolo chiave della storia di Boglioli: l'etichetta bresciana, fondata nel 1970 da Mario Boglioli, è diventata di proprietà del fondo Wise, che già dal 2007 controllava l'80% della società.

Per l'azienda, che ha chiuso il 2012 con un fatturato di 28 milioni di euro, quello in corso è un anno senza dubbio importante: «Continueremo un percorso iniziato ormai sei anni fa - dice Giovanni Mannucci, neo amministratore delegato di Boglioli - ma punteremo a sviluppare un nuovo piano industriale e una strategia di distribuzione che sia capillare e mirata». La Boglioli Usa si inserisce alla perfezione in questo quadro: «Il mercato americano ha per noi grosse potenzialità - continua l'ad -, ma di fatto la nostra presenza in loco non è ancora significativa: costituendo la società abbiamo voluto presidiare gli Stati Uniti in modo diretto. L'obiettivo è quello di colmare una lacuna, investendo senza aspettare che le cose accadano».

Boglioli vende per il 60% all'estero attraverso oltre 600 punti vendita in tutto il mondo ed è nota per le proprie collezioni che rileggono l'artigianalità e la ricercatezza made in Italy in chiave contemporanea. Tra i prodotti best seller a marchio Boglioli c'è la K Jacket, una giacca destrutturata realizzata in tessuti nobili e molto amata da vip quali Brad Pitt e Bill Clinton. I prodotti sono 100% made in Italy: nello stabilimento di Gambara (Brescia), dove vengono realizzate le giacche, lavorano 185 persone, ma l'indotto ne conta oltre 400.

L'artigianalità è e rimarrà uno dei capisaldi della filosofia dell'azienda: «I nostri prodotti hanno un'anima estremamente italiana - sottolinea Mannucci - e le collezioni Boglioli si sposano bene con il lifestyle del Paese. Non potremmo produrli altrove anche per una questione di controllo della filiera, importantissimo». L'Italia, tuttavia, non è vista dall'azienda solo come una fonte di ispirazione o un contesto di valori nel quale inserirsi per vendere oltre confine: «È ancora un mercato importante, perché genera il 40% del nostro business - prosegue l'ad -; a partire dalla P-E 2014 abbiamo deciso di investire sul territorio: le vendite della precollezione per la prossima primavera-estate, chiuse lo scorso 6 giugno, ci hanno fatto ben sperare con una crescita degli ordini pari al 14% sull'anno precedente».

Quello interno sarà il primo mercato sul quale Boglioli sbarcherà con un punto vendita monomarca: l'opening è prevista a settembre a Milano. A seguire ce ne saranno altre quattro: «Vorremmo aprire cinque punti vendita in 3 anni» conferma Mannucci. Tra le piazze estere più importanti per l'azienda spiccano la Germania e il Giappone, ma anche la Cina: «Hong Kong è il punto riferimento di un mercato che per Boglioli rappresenta una grossa opportunità di crescita - dice l'ad -; stiamo pensando di creare una società dedicata, magari già dal prossimo anno».

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

Nei piani della società c'è un ampliamento del range di prodotti a marchio Boglioli: «Lavoriamo su una visione - conferma Mannucci - che credo ci porterà a realizzare prodotti che siano complementari alle giacche ma ne rispettino la filosofia destrutturata e sofisticata al contempo. In futuro è inevitabile che si guardi agli accessori». Nessuna velleità evolutiva, invece, per quanto riguarda la collezione donna: «Per ora è una capsula - chiosa Mannucci - ma non credo verrà sviluppata in quanto tale. Piuttosto immagino l'acquisizione di un marchio womenswear che sia nelle corde di Boglioli, ma abbia già una sua credibilità».

Marta Casadei, *Il Sole24Ore*, 19 luglio 2013

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I-COMPRÉHENSION (20/60)

Faire **en français** un compte rendu restituant les éléments essentiels du texte.
(205 mots +/– 10 %)

II-EXPRESSION (20/60)

Répondre **en italien** :

Quali carte vincenti hanno le imprese del tessile abbigliamento italiane per competere sul mercato internazionale?
(300 mots + ou – 10 %)

III-LETTRE COMMERCIALE (20/60)

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

Vous êtes le responsable parisien de la boutique AVEDIS (354 rue Saint Honoré, 75001 Paris) et vous écrivez à l'entreprise Boglioli SpA, située au 47 rue de Brescia à Gambara (25020). À l'issue d'un échange de mails, vous souhaitez leur passer commande pour 50 vestes K Jacket, 30 grises et 20 noires avec un assortiment de tailles.
Vous souhaitez être livré sous huitaine franco de port à la boutique. Comme convenu, vous leur envoyez un chèque d'acompte de 35% du montant total. Le paiement du solde s'effectuera à la livraison, par chèque.
Vous souhaiteriez d'autre part recevoir les tarifs pour la collection d'accessoires de la saison prochaine car les clients fidèles à la marque Boglioli sont demandeurs.

Formules d'usage.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau CANOPE

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.