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 en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

BTS EN

Langue vivante étrangère - Italien, langue B

Session 2017 • Code sujet : **CILVEB-ITA** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Compréhension écrite : l'italian sounding et ses effets sur le made in Italy (1 question) **Page 3**

2. Expression écrite : les entreprises italiennes face à la contrefaçon (1 question) **Page 4**

3. Lettre commerciale : demande de rectification d'une facture (1 question) **Page 6**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 7**

Sujet officiel (PDF) : https://btsen.fr/assets/annales/bts-en/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Italien)/2017/BTS EN - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Italien) - Session 2017 - 1-Sujet.pdf

1. Compréhension écrite : l'italian sounding et ses effets sur le made in Italy

L'article de Luca Orlando, paru dans Il Sole 24 Ore, décrit l'imitation de produits alimentaires italiens sur les marchés étrangers. Il présente les effets économiques et réputationnels du phénomène ainsi que des moyens proposés pour le combattre.

Question I. Rédiger en français un compte rendu restituant les éléments essentiels du texte, en 155 mots avec une tolérance de plus ou moins 10 %.

Luca Orlando décrit l'« italian sounding », imitation qui évoque l'Italie par des produits alimentaires sans lien réel avec le pays. Le phénomène concerne presque tous les secteurs : huile, charcuterie, pâtes et produits laitiers. En Amérique du Nord, les imitations sont souvent bien moins chères que les produits authentiques, parfois difficiles à trouver. Certaines enseignes vendent côte à côte copies et produits originaux.

Ces imitations prennent des parts de marché aux producteurs italiens et limitent leurs exportations. Le manque à gagner atteint 54 milliards d'euros pour l'alimentaire, ou 60 milliards en comptant la contrefaçon stricte. Selon Giandomenico Auricchio, éliminer le phénomène pourrait augmenter de 20 milliards les exportations alimentaires italiennes, presque les doubler. Le préjudice touche aussi l'image et la réputation du made in Italy.

Pour lutter contre ces pratiques, l'article propose de renforcer la protection juridique, d'insérer des clauses dans les accords commerciaux, de soutenir les salons professionnels et de mener des campagnes d'information. Auricchio insiste surtout sur la culture, l'éducation et la valorisation de la qualité italienne.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Compte rendu en français : longueur conforme à la consigne (155 mots ± 10 %).

2. Expression écrite : les entreprises italiennes face à la contrefaçon

La consigne porte sur les conséquences de la contrefaçon et de l'italian sounding pour les entreprises italiennes. Le candidat doit exposer en italien les raisons de lutter contre ce phénomène et les moyens d'action possibles.

Question II. Répondre en italien à la question « Perché le aziende italiane devono lottare contro la contraffazione e come possono farlo? », en environ 300 mots avec une tolérance de plus ou moins 10 %.

Testo modello in italiano

Le aziende italiane devono lottare contro la contraffazione e l'italian sounding perché questi fenomeni danneggiano le vendite, l'esportazione e l'immagine del Made in Italy. All'estero si trovano prodotti che usano nomi, colori o immagini che ricordano l'Italia, ma che non sono autentici. Spesso costano meno e attirano i consumatori, mentre i prodotti italiani originali sono difficili da trovare. Per esempio, nel testo le imitazioni di alcuni formaggi arrivano a costare fino al 75 o all'80 per cento in meno. Di conseguenza, i produttori italiani perdono spazio nei negozi e quote di mercato. Secondo il testo, l'italian sounding causa perdite importanti e, se il fenomeno fosse eliminato, l'esportazione alimentare italiana potrebbe aumentare di 20 miliardi di euro. Il danno riguarda anche la reputazione: i consumatori possono confondere un prodotto imitato con quello autentico e avere un'immagine sbagliata della qualità italiana. Inoltre, le aziende rischiano di perdere ricavi.

Per contrastare il problema, le imprese devono proteggere i loro marchi e le indicazioni di origine, collaborando con le istituzioni e con esperti legali. È utile rafforzare le norme, inserire clausole di tutela negli accordi commerciali e controllare meglio i prodotti venduti all'estero. Le aziende possono anche partecipare a fiere internazionali per presentare i prodotti autentici e trovare nuovi clienti. È importante informare i distributori e i consumatori, spiegando l'origine, la qualità e le caratteristiche dei prodotti italiani. Etichette chiare e sistemi di tracciabilità aiutano a riconoscere l'originale. Tuttavia, la lotta non deve svolgersi solo nei tribunali: servono anche cultura ed educazione. Una comunicazione coerente e campagne informative possono valorizzare il Made in Italy. In questo modo, i consumatori saranno più consapevoli e sceglieranno prodotti autentici. La collaborazione tra imprese, governo, distributori e clienti è quindi essenziale per difendere la qualità italiana e sostenere l'esportazione.

Traduction française pédagogique

Les entreprises italiennes doivent lutter contre la contrefaçon et l'italian sounding, car ces phénomènes nuisent aux ventes, aux exportations et à l'image du Made in Italy. À l'étranger, on trouve des produits qui utilisent des noms, des couleurs ou des images évoquant l'Italie, mais qui ne sont pas authentiques. Ils coûtent souvent moins cher et attirent les consommateurs, tandis que les produits italiens originaux sont difficiles à trouver. Par exemple, dans le texte, les imitations de certains fromages coûtent jusqu'à 75 ou 80 % moins cher. Les producteurs italiens perdent donc de la place dans les magasins et des parts de marché. Selon le texte, l'italian sounding entraîne des pertes importantes et, si le phénomène était éliminé, les exportations alimentaires italiennes pourraient augmenter de 20 milliards d'euros. Le préjudice touche aussi la réputation : les consommateurs peuvent confondre un produit imité avec le produit authentique et se faire une idée erronée de la qualité italienne. En outre, les entreprises risquent de perdre des revenus.

Pour combattre le problème, les entreprises doivent protéger leurs marques et les indications d'origine, en collaborant avec les institutions et des experts juridiques. Il est utile de renforcer les règles, d'insérer des clauses de protection dans les accords commerciaux et de mieux contrôler les produits vendus à l'étranger. Les entreprises peuvent aussi participer à des salons internationaux pour présenter les produits authentiques et trouver de nouveaux clients. Il est important d'informer les distributeurs et les consommateurs en expliquant l'origine, la qualité et les caractéristiques des produits italiens. Des étiquettes claires et des systèmes de traçabilité aident à reconnaître le produit original. Toutefois, la lutte ne doit pas se dérouler uniquement devant les tribunaux : la culture et l'éducation sont également nécessaires. Une communication cohérente et des campagnes

d’information peuvent valoriser le Made in Italy. Ainsi, les consommateurs seront mieux informés et choisiront des produits authentiques. La collaboration entre les entreprises, le gouvernement, les distributeurs et les clients est donc essentielle pour défendre la qualité italienne et soutenir les exportations.

Vocabulaire et grammaire utiles : *lottare contro* = lutter contre ; *danneggiare* = nuire ; *perdere quote di mercato* = perdre des parts de marché ; *è importante informare* = il est important d’informer. *Devono* exprime l’obligation et *possono* la possibilité. Après *è utile* et *è importante*, on emploie l’infinitif.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le aziende devono tutelare vendite, esportazioni e reputazione con norme, controlli, informazione ed educazione dei consumatori.

3. Lettre commerciale : demande de rectification d'une facture

L'épicerie génoise Il genovino di Pagno remercie son fournisseur toscan Oleificio Toscano Morettini pour la commande reçue. Elle constate que la facture inverse les quantités d'huile vierge et d'huile extra vierge par rapport à la commande et demande une modification.

Question III. Rédiger en italien une lettre commerciale avec les formules d'usage, au nom de l'épicerie Il genovino di Pagno (via di Sottoripa 19, 16100) et à l'adresse de son fournisseur Oleificio Toscano Morettini (via 25 aprile 121, Monte San Savino (AR), 52048). Remercier le fournisseur, signaler l'erreur et demander la modification de la facture : la commande comprend 50 litres d'huile vierge à 9,50 € et 100 litres d'huile extra vierge à 10,50 €, tandis que la facture indique 50 litres d'huile extra vierge et 100 litres d'huile vierge.

Lettre modèle en italien

Il genovino di Pagno
Via di Sottoripa 19, 16100

Spett.le Oleificio Toscano Morettini
Via 25 Aprile 121
52048 Monte San Savino (AR)

Oggetto: rettifica della fattura

Gentili Signori,
vi ringraziamo per la regolare consegna della merce ordinata. Abbiamo però rilevato un errore nella fattura: il nostro ordine prevedeva 50 litri di olio vergine a 9,50 € al litro e 100 litri di olio extra vergine a 10,50 € al litro. La fattura indica invece 50 litri di olio extra vergine e 100 litri di olio vergine.
Vi preghiamo di rettificare la fattura e di inviarci il documento corretto.
In attesa di un vostro riscontro, porgiamo distinti saluti.
Il genovino di Pagno

Traduction française

Nous vous remercions pour la livraison régulière de la marchandise commandée. La facture inverse les quantités des deux huiles. Nous vous prions de la rectifier et de nous envoyer le document corrigé.

Vocabulaire et grammaire

Vi preghiamo di signifie « nous vous prions de ». *Indica invece* introduit l'erreur constatée. *Rettificare* signifie « rectifier ».

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Demande de rectification de la facture selon les quantités et les prix de la commande.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2017)

Bilan de l'épreuve : Épreuve d'italien langue B du BTS Commerce international à référentiel commun européen, session 2017, code CILVEB-ITA, d'une durée de trois heures et de coefficient 2. À partir d'un article sur l'italian sounding et le made in Italy, elle évalue la compréhension écrite en français, l'expression argumentée en italien et la rédaction d'une lettre commerciale signalant une erreur de facturation.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- L'italian sounding évoque l'italianité de produits qui ne sont pas nécessairement fabriqués en Italie.
- Un compte rendu restitue les idées essentielles du texte, sans ajouter d'opinion personnelle.
- Une réponse argumentée doit traiter les deux aspects de la question et respecter la longueur demandée.
- Une lettre commerciale précise les coordonnées des parties, l'objet de la demande et les références utiles.

Points de vigilance & attentes du jury

- Respecter la langue demandée : français pour le compte rendu, italien pour l'expression et la lettre.
- Viser 155 mots plus ou moins 10 % pour le compte rendu et 300 mots plus ou moins 10 % pour l'expression.
- Distinguer précisément les deux huiles, les volumes et les prix indiqués dans la commande et la facture.
- Inclure les formules d'usage et vérifier la cohérence des informations commerciales ainsi que la qualité de l'italien.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment construire le compte rendu de compréhension ?

Repérez les idées principales, puis reformulez-les en français dans un ordre clair. Présentez le phénomène, ses conséquences et les réponses envisagées, sans ajouter d'opinion personnelle et en respectant la longueur demandée.

Q : Que faut-il vérifier dans la demande de correction de facture ?

Comparez commande et facture pour chaque type d'huile, en vérifiant les quantités et les prix. La lettre doit exposer clairement l'inversion entre huile vierge et huile extra vierge et demander une facture modifiée.

Q : Combien de temps et de points sont prévus pour l'épreuve ?

L'épreuve dure trois heures et son coefficient est 2. Les trois parties sont chacune notées sur 20 points. Le sujet ne précise pas de durée à consacrer à chaque partie : répartissez le temps en fonction des tâches.

Q : Quels éléments montrent que la lettre commerciale répond à la consigne ?

La lettre doit identifier les deux entreprises, remercier le fournisseur, expliquer l'écart entre commande et facture, puis demander sa rectification. Elle doit reprendre exactement les produits, volumes et prix, avec des formules d'usage en italien.

Sujet officiel associé (PDF) : https://btsen.fr/assets/annales/bts-en/E2 - Langue vivante étrangère 2 (Italien)/2017/BTS EN - E2 - Langue vivante étrangère 2 (Italien) - Session 2017 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Environnement Nucléaire : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.