

CONSIGNES DE CORRECTION

BTS COMMERCE INTERNATIONAL – SESSION 2014

PORTUGAIS

Langue A

Texte : Copos de acrílico

Le niveau exigé est le niveau B2 du cadre européen

I. COMPRÉHENSION (20 points)

Faire **en français** un compte rendu du texte (entre 180 et 200 mots).

POUR LE BAREME SE REPORTER À LA GRILLE D'AIDE À L'ÉVALUATION JOINTE

**Si le compte rendu est rédigé en portugais on retranche la moitié de la note obtenue à l'exercice.
Ce corrigé ne constitue pas un modèle mais un exemple.**

- Les références du document (auteur, date, thème) doivent figurer dans le compte rendu du candidat.

Verres en acrylique

Le document extrait de <http://g1.globo.com> du 21 octobre 2012 traite de l'essor des verres en acrylique.

A Sao Paulo, une petite entreprise innovante fabrique différents verres en acrylique qui s'imposent progressivement au sein des verres jetables.

Il y a 3 ans Jeferson Rosa de Avelar a investi 80 mille réaux dans des machines et dans de la matière première.

Il affirme que les clients sont satisfaits car le produit a évolué.

Sur les 600 mille pièces qu'il produit par mois, 400 mille sont des verres en acrylique réutilisables, son produit-phare qui peut être 50 fois plus résistant que le verre.

Les clients brésiliens professionnels et particuliers sont environ 1,8 mille et génèrent 350 mille réaux de chiffre-d'affaires mensuels.

Aldair José da Silva, propriétaire d'un restaurant, a remplacé les verres par l'acrylique et son économie peut aller jusqu'à 30%, sans compter le service plus rapide. On ne sent la différence qu'au toucher.

Une boutique vend environ 4 mille verres de toutes les couleurs et formats, entre 0,99 et 3 réaux.

Avec 10 millions de réaux c'est le secteur des ustensiles domestiques qui a le plus évolué.

II. EXPRESSION ÉCRITE (20 points)

Rédigez en portugais un texte argumentatif sur le sujet proposé (entre 230 et 300 mots).

Ce corrigé n'est pas un modèle mais une proposition.

O Brasil pertence aos países emergentes que estão em plena expansão económica. O potencial do mercado interno é considerável atingindo praticamente 200 milhões de habitantes, da qual uma boa percentagem tem um poder de compra bastante elevado ou em vias de crescimento. O acesso a um melhor nível de vida induz o aparecimento de novas necessidades, a procura de novos produtos, a criação de novos mercados... O planeamento do território é a ocasião para empresas ligadas às obras públicas de conquistar novos projetos de grande dimensão.

O mercado brasileiro oferece portanto boas perspectivas para a venda de produtos estrangeiros inclusivamente produtos franceses. As redes dos supermercados franceses como Carrefour e outrora Continente já estavam bem implantadas no Brasil mas ultimamente devido à situação económica do país, outras oportunidades apareceram como por exemplo a venda de produtos de luxo, de cosmética como os produtos de l'Oréal, a marroquinaria como os sacos Louis Vuitton. Áreas em que os produtos franceses beneficiam de certo prestígio que representa um trunfo na conquista de novos contratos.

Além disso dois grandes eventos ocorrerão em 2014 e 2016: o Mundial de Futebol e os Jogos Olímpicos que serão uma boa ocasião para as empresas francesas ligadas à construção pública como Bouygues, na construção de estádios e infraestruturas e nos transportes.

III. LETTRE COMMERCIALE (20 points)

Les normes de rédaction de lettres brésilienne et portugaise sont acceptées en conservant une cohérence interne.

La lettre devra contenir le nom et la fonction de l'expéditeur et des employés de l'entreprise, le lieu et la date de rédaction, l'objet de la communication, des formules de courtoisie initiale et finale. Les éléments suivants devront être mentionnés :

A empresa na qual trabalho (nome da empresa)...

- Apresentação das lojas dedicadas à arte da cozinha e ao bom gosto
- Proposta regular de novos produtos...

Fui encarregado/a de contatar a sua empresa...

- Procura de informações (dimensão, cores, peso, possibilidades de personalizar, o material de fabricação...)
- Conformidade com as normas da U.E.
- Pedido de exemplares (antes da encomenda)

Pedido de informações sobre as condições:

- de embalagem,
- de transporte
- prazos de entrega
- seguro
- todo o tipo de informações indispensáveis para a importação deste tipo de produtos
- Fórmula de cortesia final

Eléments de corrigé type (à adapter selon le niveau B1 ou B2 exigé) :

Conteúdo

O expedidor, o remetente (L'expéditeur).

O cabeçalho (Zone réservée à l'en-tête)

- **As informações indispensáveis** (Les renseignements indispensables).
 - Nome, razão social ou denominação (Nom et raison sociale).
 - Direção, endereço, morada completa (Adresse complète).
- **Outras informações** (Autres renseignements).
 - Número de telefone, de telex (sistema telegráfico que utiliza teleimpressores), de fax (sistema de transmissão eletrónica de documentos através da rede telefónica) e de correio eletrónico (Número de téléphone, de telex, de fax, ...).
 - Referências do responsável da redação da carta (Initiales du rédacteur de la lettre suivies de celles de la personne qui a dactylographié la lettre).

O destinatário (Le destinataire).

A zona destinada ao destinatário é um retângulo

Nome e endereço do destinatário (Nom et adresse du destinataire).

- O nome e o endereço do destinatário nunca devem ultrapassar as seis linhas.
- O nome da rua, o número e as outras indicações relativas ao endereço devem preencher uma só linha. Ex.: Rua das Flores, 48, 5º (andar) Dto.

Outras informações (Autres renseignements).

• **Referências**

As referências do destinatário, precedidas da menção sublinhada Vossas Referências, ou da sua abreviatura V. Ref., são indicadas à esquerda, duas entrelinhas sob o cabeçalho.

As referências do expedidor, precedidas da menção sublinhada Nossas Referências, ou da sua abreviatura N. Ref., são indicadas sob as precedentes.

• **Assunto**

O lugar destinado ao assunto só deve ocupar uma linha. A menção Assunto:, deve colocar-se sob as referências precedentes.

O texto da carta

É conveniente deixar duas entrelinhas sob o espaço destinado ao nome e à direção do destinatário.

- **O sítio e a data** devem ser escritos em cima e à direita, numa só linha.
- Mesmo se o hábito é de utilizar frequentemente abreviaturas, é preferível escrever por extenso **o vocativo** ou **fórmula de tratamento inicial**. Por exemplo:
Excelentíssimo Senhor Diretor,
- **O texto da carta** deve estar dividido em parágrafos, por isso com vários alíneas.
- **A assinatura** do redator da carta situa-se à direita, separada do fim do texto da carta por entrelinhas.
- **O nome e a responsabilidade** ou **função** da pessoa que assina são indicados por baixo da assinatura.
- **Os documentos anexos** (Pièces jointes): devem estar indicados sob as referências e o assunto ou à esquerda em baixo da página, no fim da carta, ligeiramente sob a linha de assinatura.
- Quando se tratar de uma **circular** ou de uma **carta a dirigir a várias pessoas**, os nomes destas serão indicados à esquerda, a partir da linha de assinatura.
- Mas se se tratar de uma ou várias **cópias** a enviar a outras pessoas, indicaremos a menção abreviada e sublinhada c/c, ou seja **com cópia**, seguida dos nomes das pessoas.
- **P.S.** (Post-scriptum) ou **N.B.** (Nota Bene) à esquerda.

Inícios ou começos de cartas (Débuts de lettres)

A. Acusar receção (Accuser réception d'une lettre):

Acabo (Acabamos, acabei, acabámos) de receber as s/ amostras (v/ amostras) e decidi (decidimos) escolher os seguintes modelos:...

Acuso (Acusamos) receção da v/ carta (do v/ postal) do dia... que muito lhe agradeço (lhe agradecemos).

Damos / Dou seguimento à sua carta do..., De acordo com a sua carta / o seu pedido do dia...

Em resposta à s/ carta (v/ carta) do..., venho (vimos) solicitar de V. Ex.a (Ex.^a) que me (nos) envie na volta do correio a actual tabela de preços.

Para responder ao s/ pedido (v/ pedido) do..., temos a honra de lhe (lhes, o, os) informar que...

Recebi (Recebemos) a s/ carta (v/ carta) do dia... do corrente à qual venho (vimos) responder.

Refiro-me (Referimo-nos) à s/ carta (v/ carta) do...

Temos em nosso poder a estimada carta de V. Ex.a (Ex.^a) do...

Tendo-lhe pedido na m/ carta (n/ carta) do... a gentileza de me (nos) enviar...

Tomei (Tomámos) conhecimento da s/ oferta (v/ oferta) e venho (vimos) pela presente solicitar que...

B. Apresentar-se ou apresentar uma empresa (Se présenter ou présenter une entreprise):

Atualmente sou secretária trilingue (francês, português, inglês) numa empresa de importação/exportação sediada em Lisboa. Na minha qualidade de Diretor do Gabinete de Peritagem Contabilística GABECO, venho pela presente oferecer ao Senhor os nossos serviços de alto profissionalismo que serão, sem dúvida, a chave do êxito da sua empresa.

O Senhor (A Senhora) conhece sem dúvida a nossa empresa. No entanto, temos a honra de comunicar a V. Exa. (Ex.a) a abertura duma nova rede de lojas.

Somos clientes e compradores dos seus produtos desde há mais de vinte anos e pensamos que seríamos potenciais compradores do novo modelo de telefone que os Senhores estão a fazer a promoção se...

Somos uma pequena empresa familiar especializada no pronto-a-vestir feminino, com uma experiência comercial, nacional e internacional, de mais de meios século de existência.

C. Confirmação (confirmer):

Confirmamos a nossa carta do...

D. Convidar (Inviter):

Muito honrado ficaria com a sua presença na exposição de máquinas industriais que a nossa empresa organiza no dia...

Tenho a honra / o prazer de convidar V. Ex.a (Exa) a assistir...

E. Efectuar pedidos, encomendar (Passer commande, solliciter quelque chose):

Agradeceria (Agradeceríamos) o envio de várias amostras de...

Ficaria (Ficariamos) muito agradecidos se nos mandassem os artigos com porte pago.

Gostaria de (Gostaríamos de) saber se ainda dispõem dos seguintes artigos do catálogo do ano anterior e que desconto os Senhores poderiam conceder-me (nos).

Peço-lhes (Pedimos-lhes) que me informem quais as v/ melhores condições para a entrega e o pagamento da mercadoria encomendada.

Qual seria o v/ preço e quais as v/ condições de entrega e de pagamento?

Queira (Queiram) enviar-me (enviar-nos) algumas amostras dos tecidos manufacturados na sua empresa têxtil (dos utensílios fabricados na sua empresa), lista de preços e condições de pagamento.

Queira (Queiram) informar-me (informar-nos) da data de entrega das mercadorias.

Queiram enviar-me (enviar-nos) alguns exemplares dos novos manuais escolares que os Senhores acabam de publicar, para serem examinados pela nossa equipa pedagógica.

Rogamos a V. Exa. (Ex.a) o favor de nos enviar o catálogo das vendas...

Solicito-lhe (Solicitamos-lhe) que me (nos) envie na volta do correio...

Tenha (Tenham) a bondade de nos remeter este formulário (este contrato) devidamente preenchido, datado e assinado.

F. Fazer uma reclamação (Faire une réclamation):

Insistimos para que V. Exa. (Ex.a) nos reembolse os prejuízos devidos à devolução das mercadorias danificadas.

Lamento dizer-lhe(s) que é a segunda vez que tal incidente se produz.

Por não termos recebido a mercadoria encomendada há mais de um mês, vemo-nos na obrigação de cancelar o nosso pedido / a nossa encomenda.

Se tal anomalia se voltar a produzir, ver-nos-emos na obrigação de contactar / procurar outros fornecedores mais cumpridores.

Se esta demora se prolongar, ver-nos-emos na obrigação de confiar esta encomenda a outra empresa mais competente e cumpridora dos prazos estipulados.

Sinto muito informá-los que até agora ainda não recebemos as peças / as mercadorias que V. Exa. (Ex.a) nos tinha prometido enviar no fim da semana passada / mês / ano...

G. Informar (Informer):

Cumpre-me informar V. Exa. (Ex.a) de que...; É com grande prazer que venho anunciar a...; Levo ao conhecimento de...; Pela presente vimos participar a...; Venho trazer ao conhecimento de V. Exa. (Ex.a) que...; Vimos dar-lhe parte de que...

H. Lamentar (Regretter):

Foi com profundo pesar que constatámos à receção da encomenda que alguns utensílios foram danificados pelos seus serviços de embalagem.

Lamentamos comunicar a V. Ex.a (Exa) que as impressoras encomendadas apresentam sérios defeitos de fabrico.

Lamento não poder responder ao pedido de V. Ex.a (Exa), pois zelamos muito pela competitividade dos nossos preços.

Não estando na posse da minha encomenda do..., vejo-me forçado a cancelar a encomenda.

Uns contratemos independentes da nossa vontade ocasionaram um ligeiro atraso no fabrico das peças encomendadas por V. Ex.a (Exa).

I. Pedir desculpas (Présenter des excuses):

Peço-lhe (Pedimos-lhe) imensas desculpas pelo atraso involuntário ocorrido na entrega das mercadorias.

Queira (Queiram) desculpar-me (nos) pelo erro de cálculo constatado na m/ fatura (n/ fatura) do dia... correspondente ao s/ pedido (v/ pedido) do...

Tendo recebido a v/ carta do dia... com muito atraso por causa da greve dos Correios, lamento (lamentamos) muito não ter podido atender a v/ encomenda feita há dez dias.

J. Propor (Proposer):

Estou disposto a conceder-lhe (outorgar-lhe)

Tenho a honra de lhe propor...

K. Responder (Répondre):

Agradecendo a resposta que V. Ex.a (Exa) se dignou dar à minha carta do...

Conforme o pedido que nos endereçou no mês passado, eis a lista de preços...

Em resposta à sua carta do dia..., tenho (temos) o prazer: o gosto de informá-lo que lhe concederemos um desconto de...

Dando seguimento à sua / vossa carta do dia..., temos o prazer de informá-lo(s)...

De acordo com a minha comunicação telefónica de hoje,...

Em resposta à estimada carta de V. Ex.a (Exa),...

Esperamos as suas instruções para procedermos ao envio de / à cobrança de...

Junto segue o catálogo de preços conforme o pedido expresso na vossa última carta...

Lamento informá-lo(s) que o modelo pedido já não faz parte do nosso catálogo / da nossa coleção.

Lamentamos que não tenha recebido o novo catálogo...

No seguimento da nossa conversa telefónica, queira receber a fatura prometida.

Tomei (Tomámos) nota do pedido que faz na sua última carta. Junto seguem as informações...

Fechos ou acabamentos de cartas (Pour conclure une lettre)

Agradecendo antecipadamente a sua resposta, peço-lhe (pedimos-lhe) que aceite, Excelentíssimo Senhor Director, os meus (nossos) melhores cumprimentos,

Agradecendo qualquer resposta, subscrevemo-nos com todo o respeito,

Aguardando a resposta de V. Exa. (Ex.a), subscrevo-me (subscrevemo-nos) muito grato(s),

Aguardando a s/ resposta (v/ resposta), que espero (esperamos) me (nos) seja favorável, aproveito (aproveitamos) a ocasião para lhe (lhes) apresentar os meus (nossos) melhores cumprimentos,

Aguardando as s/ ordens, subscrevo-me com muita estima,

Apresento (Apresentamos) a V. Exa. (Ex.a) os meus (nossos) cumprimentos com a mais elevada estima,

Com a maior estima/ Com antecipados agradecimentos/ Com elevada consideração,

Com os meus (nossos) melhores cumprimentos,

de V. Exa. (Ex.a)

Atentamente,

Com os melhores cumprimentos, subscrevo-me (subscrevemo-nos),

Esperando continuar a merecer a sua preferência, apresentamos os nossos melhores cumprimentos,

Ficando ao seu (vosso) inteiro dispor para mais informações, rogamos-lhe (rogamos-lhes) que aceite (aceitem) os nossos melhores cumprimentos,

Ficaria (Ficariámos) muito grato(s) por uma resposta imediata. Aproveito (Aproveitamos) o ensejo para lhe (lhes) apresentar os meus (nossos) melhores cumprimentos,

Pedindo perdão por este involuntário atraso,

Sem outro assunto de momento, aproveito (aproveitamos) a oportunidade para lhe (lhes) apresentar os meus (nossos) mais respeitosos cumprimentos,