

**BTS COMMERCE INTERNATIONAL
À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN**

LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES

PORTUGAIS

SESSION 2015

Durée : 3 heures - Coefficient 2

Dictionnaire unilingue autorisé

Tout autre matériel est interdit

LANGUE B

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I. COMPRÉHENSION

(20 points)

Faire un compte-rendu du texte **en français** (entre 130 et 150 mots)

Rendez compte du texte avec objectivité. Soyez concis, clair et cohérent tout en respectant les différentes parties, les idées principales et les arguments exposés dans le document.

II. EXPRESSION ÉCRITE

(20 points)

Rédigez **en portugais** un texte argumentatif sur le sujet proposé (entre 200 et 300 mots)

Mostre qual é o interesse para uma empresa em procurar a expansão de produtos e de mercados. Quais serão as vantagens e os inconvenientes? Cite exemplos concretos e argumente.

III. LETTRE COMMERCIALE

(20 points)

A partir des éléments indiqués ci-dessous, vous rédigerez une lettre commerciale **en portugais**.

Afin de préserver l'anonymat de votre copie vous signerez du nom de Paulo ou Paula Silva.

Vous êtes l'assistant(e) d'une grande enseigne à Paris et vous êtes chargé(e) de rédiger une lettre à *Alpargatas* - Av. Doutor Cardoso de Melo, 1336 - Vila Olímpia – CEP :15506-406 São Paulo, SP au Brésil.

Vous demanderez les catalogues présentant les nouveaux produits : tongs mais aussi les vêtements, maillots de bain, accessoires, lunettes de soleil, montres ...

Vous préciserez qu'en raison des jeux olympiques, vous serez susceptible de faire de nouvelles commandes à l'avenir.

Vous vous informez sur les tarifs pratiqués, les baisses tarifaires en fonction des quantités commandées, les conditions, les délais de livraison, les garanties, les modalités de paiement, le transport...

Formules de politesse.

Como a Havaianas quer crescer

No Brasil, Havaianas¹ é do povo e monoproduto. Na Europa, mais elitista é de moda. Uma dualidade que obriga a uma gestão global com afinamentos locais. Como é o caso da extensão da marca.

5 Será em 2015 que Havaianas irá apresentar ao mercado toda uma coleção de novos produtos. Roupas de praia, acessórios ou óculos são alguns dos segmentos que estão a ser testados para dar ao consumidor aquilo que ele quer. É uma extensão de gama que poderá permitir à marca crescer em valor no mercado europeu, conforme conta à Marketeer Eno Polo, presidente europeu da Alpargatas (a empresa que gere a marca). O responsável não deixa, contudo, de admitir que este
10 é um exercício muito sério e que em nada pode falhar. É que, como diz, quando uma marca que vende 229 milhões de pares de chinelos por ano erra e perde 5% dos seus consumidores atuais, isso significa que está «a deixar de vender um milhão de pares. É demasiado».

15 Até lá, os principais trabalhos serão ao nível de reforço de presença nos mercados europeus, asiático e chinês e de aumento de notoriedade.

O ano passado, numa entrevista à Marketeer, dizia que nos próximos anos a marca se ia focar na expansão – de produtos e mercados. O que é que foi feito, neste último ano, nesse sentido?

20 De um ponto de vista global começamos a trabalhar com um representante na China e com um outro na Índia. São dois mercados importantes para a nossa expansão...

... e um dos seus objetivos para a marca!

25 Começamos devagar, mas já entramos nestes dois mercados. Queremos reforçar a marca na Ásia, temos um escritório europeu em Madrid e um em Nova Iorque para o mercado norte-americano. O próximo passo será perceber de que forma é que nos é possível gerir o mercado asiático mais diretamente.

Na Europa, continuamos a ter uma gestão direta dos mercados onde estamos presentes.

30 No que diz respeito à extensão da marca, mantemos novos lançamentos e estamos a trabalhar em novas categorias de produtos. Já testamos tênis, galochas, e agora estamos a investir na expansão da marca para novos segmentos como roupa de praia, acessórios, óculos, relógios... O objetivo é que, em 2015, tenhamos toda uma coleção para apresentar no Brasil.

João Vieira Pinto, *www.marketeer.pt*, 19 de julho de 2013 (adaptação)

¹ Havaianas : tongs