

**BTS COMMERCE INTERNATIONAL  
À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN**

**LANGUES VIVANTES ETRANGERES**

**PORTUGAIS**

**SESSION 2014**

**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)

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

Rendre compte du texte avec clarté, concision et objectivité, en restituant les étapes, les idées et les points de vue invoqués.

## II. EXPRESSION ÉCRITE

(20 points)

Rédiger **en portugais** un texte argumentatif entre 150 et 200 mots sur le sujet proposé :

A família de Sandra, os Correias, sempre se dedicou à indústria da cortiça. Em 1935, o avô lançou uma fábrica de rolhas. Décadas mais tarde, os sucessores familiares apostaram em novos produtos ecológicos e inovadores.

Apoiando-se nesta informação, o que acha da ideia de Sandra de transformar a cortiça em produtos diferentes da clássica rolha familiar?

Em que medida a iniciativa é interessante não só para ela como também para o país inteiro?

## 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 Sofia ou Alberto Costa.*

Vous travaillez dans le service commercial au 222 de la maison Artmode, Alameda Santos à Sao Paulo (CP 013044000) qui a ouvert ses portes le 26 octobre 2012. La direction a décidé de s'inspirer des créations en liège de Sandra Correia pour la mise en scène des vitrines de son magasin.

Vous êtes chargé(e) de contacter l'entreprise Pelcor de São Brás de Alportel (8150-909), rue Padre Sena Neto afin de passer commande d'environ 500 pièces qui accompagneront la collection hiver 2013.

**Vous vous attacherez à :**

- présenter votre entreprise, symbole du luxe « à la française » ce qui implique des produits de très haute qualité.
- demander un catalogue et un échantillon des pièces souhaitées (accessoires de mode, bijoux, parapluies, chapeaux, portefeuilles, manteaux pour animaux de compagnie, étuis divers, etc.)
- demander les tarifs et les délais sachant que les boutiques devront avoir reçu les produits au moins un mois avant la mise en scène des vitrines, c'est-à-dire pour le 15 août.
- préciser que les pièces seront vendues en accessoire des produits Artmode et que Pelcor sera associée en tant que partenaire.

## PELE DE SOBREIRO

Há cerca de dois anos a loja de *design* do MoMA de Nova Iorque (Museum of Modern Art) decidiu incluir Portugal na programação de *Destination Series* e dedicar-lhe uma exposição. Durante vários meses milhares de visitantes puderam descobrir cem produtos *made in Portugal*, a maioria dos quais concebidos de acordo com princípios ecológicos e usando materiais tradicionais.

Uma das empresas contempladas pela distinção foi a Pelcor, empresa que fabrica uma extensa linha de produtos a partir da cortiça.[...] A marca foi igualmente escolhida como rosto da campanha deste grande evento. Para Sandra Correia, a empresária por detrás do conceito e da gestão da empresa: "O MoMA foi o trampolim para a entrada da Pelcor no mercado americano e a exposição trouxe grande notoriedade à marca. Hoje é a nossa montra em Nova Iorque."

Não se pode dizer que este mediatismo tenha significado uma novidade no dia a dia da gestora. No seu passado recente a Pelcor já foi notícia por causa das malas de cortiça usadas por Madonna, ou por causa dos presentes entregues aos chefes de estado da cimeira na NATO<sup>1</sup> em Lisboa. [...]

Durante esta última década Sandra não tem feito outra coisa senão rentabilizar a cortiça. Uma tarefa desenvolvida pouco a pouco, projeto a projeto, coleção a coleção, através de parcerias com *designers*, empresas de renome nacional e feiras internacionais. "Parte importante do sucesso deve-se à surpresa, uma vez que ainda se associa o material às rolhas das garrafas. Há ainda a qualidade da matéria-prima e o próprio material, muito querido junto dos portugueses. E depois há toda a questão ecológica associada à cortiça, uma matéria-prima 100% reciclável em cujo processo de transformação não há qualquer perda."

Visitar as suas lojas em São Brás de Alportel e em Lisboa, é entrar no vasto universo da Pelcor. Nas prateleiras encontram-se mais de 50 produtos, com as mais diversas utilizações. [...] A confirmação do que escrevemos surgiu no final do ano passado pelas mãos do Parlamento Europeu, que escolheu Sandra Correia como Melhor Empreendedora da Europa em 2011, distinção a que se juntou um outro prémio de inovação recebido em Londres, no *Pure International Fashion Show*.

Na cerimónia em que recebeu o troféu, Sandra Correia realçou: "Este prémio abre novas portas para a Pelcor e para a cortiça e deve representar um orgulho e uma motivação para Portugal". Visibilidade que a empresária parece continuar a aproveitar, a avaliar pela crescente presença da empresa nos palcos internacionais. Sonha agora com abrir uma loja na 5<sup>a</sup> Avenida de Nova Iorque junto da *Prada* e da *Louis Vuitton*. No dia em que isso acontecer, significa que a marca já está implementada no mercado internacional e nos principais circuitos mundiais de acessórios de moda." "Sonhar não custa", remata a empresária.

João Nauman, in *UP Magazine da TAP*  
junho/ julho 2012

---

<sup>1</sup> NATO: OTAN