

**BTS COMMERCE INTERNATIONAL
À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN**

LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES

PORTUGAIS

SESSION 2015

Durée : 3 h - Coefficient : 2

Dictionnaire unilingue autorisé

Tout autre matériel est interdit

LANGUE A

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 le compte rendu du texte **en français** (entre 140 et 160 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 entre 200 et 300 mots sur le sujet proposé ci-dessous :

O que leva certas empresas a apostar mais na qualidade do que na quantidade? Quais são as razões e as vantagens (mas talvez também os riscos) em tomar esse tipo de decisão?

III. LETTRE COMMERCIALE

(20 points)

À 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 Daniel(a) Soares :

Vous travaillez au service Import Export chez Tefal-SEB, à l'adresse suivante :
Chemin du Petit Bois, 69134 ECULLY CEDEX, France.

Votre responsable vous charge d'écrire une lettre à l'entreprise Simplastic située dans la zone industrielle de Batalha – Apartado 38, 2440-901 JARDOEIRA, Portugal. Dans le cadre de nouvelles ouvertures de marchés, votre entreprise connaît un important développement. Vous faites donc appel à votre sous-traitant afin de négocier une hausse de production. Vous avez besoin que Simplastic accepte d'augmenter de 30 % sa production et de diversifier ses modèles.

Vous indiquerez que vous êtes souple au niveau des délais de fabrication et de livraison étant donné le caractère exceptionnel de cette commande.

Demandez un rendez-vous téléphonique pour pouvoir expliquer la stratégie de l'entreprise.

Formules de politesse d'usage.

O plástico lá de casa

Depois de ter vendido uma metalomecânica, no fim da década de 70, José Monteiro desafiou Arsénio Pereira Silva –engenheiro com experiência industrial em moldes¹– para montarem uma fábrica que produzisse brindes² em plástico. O objetivo era agarrarem o apetecido mercado das vendas por catálogo. A
5 ideia passou à prática, evoluiu bem e hoje produz 100% para o mercado de exportação. Volvidos 35 anos, o gestor considera que a Simplastic foi uma aposta ganha.

Para responderem ao crescimento, mudaram-se para a zona industrial da Batalha, na Jardoeira, onde as novas instalações ocuparam uma área coberta
10 de 10 mil metros quadrados. Os dois sócios passaram a ser assíduos participantes das feiras profissionais internacionais para procurarem novas encomendas.

«A presença em feiras ainda é um dos principais veículos de vendas e foi assim que cativamos clientes em Espanha, França, ou nos países árabes», re-
15 fere José Monteiro, explicando que «fizemos isso até há cerca de 10 anos, quando deixamos de ir às feiras porque esgotamos capacidade de produção».

Agora diz que «só importa sermos os melhores do mercado a fabricar os produtos contratados», garantindo que «não vale a pena subir para um
20 patamar superior, com maior volume de produção, quando isso significa arriscar uma perda de qualidade».

Atualmente, a Simplastic fabrica cerca de 80 produtos diferentes, «o que implica utilizar mais de 400 moldes distintos», refere. «Como a zona de Leiria tem pouco desemprego, é difícil contratar homens, havendo maior facilidade de
recrutamento de mão-de-obra feminina», explica.

Um dos maiores clientes da Simplastic é o grupo franco-alemão Tefal. «É a
25 nossa âncora, mas temos outros clientes igualmente importantes como a Krups», diz. «É importante produzir para clientes exigentes, que operam em mercados sofisticados porque isso implica ter uma alta qualidade de produção e utilizar a melhor maquinaria existente e ter a certificação pedida pelos
30 clientes», considera. O gestor da Simplastic diz que a sua empresa não sofre os problemas da crise e vive sem incobráveis³. «Lá fora paga-se melhor e a tempo», comenta.

J. F. Palma-Ferreira, *Expresso*, 3 de agosto de 2013

¹ O molde: *le moule*

² O brinde: *le cadeau*

³ Os incobráveis: *les impayés*