

SESSION 2012

**BTS COMMERCE INTERNATIONAL  
À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN**

LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES

**PORTUGAIS**

Durée : 3 heures - Coefficient 2

*dictionnaire unilingue autorisé*

*calculatrice interdite*

**LANGUE B**

# Travail à faire par le candidat

## I. COMPRÉHENSION (20 points)

Rédiger **en français** un compte rendu du texte (entre 150 et 170 mots)

Rendre compte du texte de façon **claire et objective** avec vos propres mots, en restituant les étapes, les idées et les points de vue invoqués.

## II. EXPRESSION ÉCRITE (20 points)

Rédiger **en portugais** un texte argumentatif entre 200 et 250 mots sur le sujet proposé :

Que interesse tem o exemplo de Tony Amaral para um jovem empresário? Quais são, além dos diplomas, as qualidades pessoais necessárias para levar a cabo um projeto profissional, mesmo se não se encontra na própria área de formação? Acha que, hoje em dia, é fácil criar novas empresas?

## 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 Livia ou Pedro Silva.*

Vous travaillez dans un cabinet de gestion patrimoniale récemment créé à Évora (8 rue Serpa Pinto 7000-206 Évora) et votre employeur souhaite proposer à ses clients des investissements rentables dans des appartements en Floride. Vous vous mettez en contact avec Monsieur Tony Amaral et vous lui présentez votre entreprise en expliquant :

- qu'il s'agit de proposer des produits attrayants et de très bonne qualité ;
- que vous comptez sur son expérience pour vous aider à créer un programme d'investissement haut de gamme ;
- que vous souhaitez voir ces programmes avant de vous engager ;
- qu'il prévoit également, si besoin est, un accueil et une visite des sites pour les futurs clients intéressés.

Vous lui fournissez toutes les coordonnées de l'entreprise et terminez votre lettre par une formule de courtoisie.

## Ao preço do bacalhau<sup>1</sup>

1 Em 1983, Tony Amaral trocou a sua mercearia pelo "deserto" de Palm Coast, na Flórida, onde hoje tem uma das maiores fortunas luso-americanas, por ali ter vendido terrenos "ao preço do bacalhau" a mil portugueses. "Trouxe mil portugueses. Vendi mil terrenos", proclama o sexagenário construtor civil, em entrevista à Lusa.[...]

5 Tony Amaral deixou para trás uma mercearia e "uma casa jeitosa" acabada de construir, por causa da insegurança e do apelo de paragens mais quentes. "Assaltaram-me cinco vezes numa semana e fiquei um bocado atemorizado", afirma o construtor civil, que na altura já tinha um terreno na Flórida, mas não imaginava ir "tão rápido". "Já estava cansado daquilo também. Desde 1964 estava nos Estados Unidos e no meu ramo tinha de me levantar às 3 e 10 4 da manhã para vir a Nova Iorque fazer as compras de hortaliças", relembra o empresário, então com 32 anos.

Quando chegou a Palm Coast, encontrou "um deserto" onde a população, metade sazonal, atingia um pico de 3.000 pessoas. "Andei um ano a pensar no que fazer da vida. Vi que havia pouca construção e comecei pouco a pouco", conta. [...]

15 "Comprava terrenos na Flórida e depois ia a Nova Jérсия ou Connecticut e vendia, sempre a portugueses. Fazia o mercado. Comprava ao preço do bacalhau, 2.000 a 4.000 dólares, e vendia a 8.000, 9.000, 12.000", afirma.

20 Pouco tempo depois, já tinha anúncios nos jornais e organizava excursões de 15 pessoas, a expensas suas, para conhecer propriedades. "Dava-lhes um *tour* sexta e sábado. No domingo à tarde metia-os no avião. Segunda ligavam-me para comprar e dizer que tinham mais pessoas a querer vir", afirma. Os compradores estavam alguns já na idade da reforma, mas outros ainda na casa dos 30 e 40, com perspetivas de investimento ou preparar a reforma. Os lotes de terrenos, de cerca de 900 metros quadrados, eram próximos da praia.

25 Hoje, moram em Palm Coast cerca de cinco mil portugueses, "a maior parte" chegados por intermédio de Tony Amaral, e a comunidade já tem várias mercearias de produtos portugueses, padarias e um Clube, "uma das coisas melhores" da cidade, afirma. [...]

"É a cidade de Newark, mas na Flórida, exatamente. Com calor e praia. Entra-se na portagem da I-95 e é sempre até aqui abaixo, não sai da mesma rua", brinca.

Paulo Dias Figueiredo, in *Lusa*  
20 de junho de 2011 (adaptação)

---

<sup>1</sup> Ao preço do bacalhau: a baixo preço (o bacalhau foi durante muito tempo um alimento bastante acessível.)