

**SESSION 2013**

**BTS COMMERCE INTERNATIONAL  
À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN**

**LANGUES VIVANTES ETRANGERES**

# **PORTUGAIS**

**Durée : 3 h - Coefficient : 2**

**Dictionnaire unilingue autorisé**

**Calculatrice interdite**

**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 180 et 200 mots).

Rédigez votre compte rendu **avec concision, clarté et cohérence** en restituant les étapes, les idées et les points de vue invoqués.

### II. EXPRESSION ÉCRITE

*(20 points)*

Rédigez **en portugais** un texte argumentatif entre 200 et 300 mots sur le sujet proposé ci-dessous.

Explique porque e como a agricultura e a criação de animais em modo biológico oferecem novas oportunidades no mercado internacional.

### 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 Manuel(a) Da Silva.

Vous êtes responsable Import-Export chez Elipec au 3-CV de l'avenue Badajoz à Elvas (7350-097 Elvas).

Pour participer au salon international de produits alimentaires, vous écrivez à la FIL (Feira internacional de Lisboa, Rua do Bojador – Parque das Nações, 1998-010 Lisboa).

Vous présentez le groupe Elipec, les avantages de cet élevage et de ses produits biologiques.

Vous montrez que ces mêmes produits correspondent aux normes européennes, et que ce groupe fait l'intermédiaire entre les producteurs en Alentejo et le marché européen.

Vous ne manquez pas de souligner que ce groupe travaille déjà avec des chaînes internationales d'hypermarchés.

Vous demandez les différents devis proposés par la FIL en vue de participer au prochain salon, et mentionnez tout document à joindre à l'occasion de ce premier contact.

Vous terminez par une formule de politesse usuelle.

## Alentejo biológico

Um agrupamento de agricultores sediado em Elvas está a tornar as explorações da região mais amigas do ambiente.

5 Na Herdade do Rebolo, nos arredores de Arronches, Alto Alentejo, cada vaca tem o equivalente a dois campos de futebol só para si. A exploração aderiu ao modo de produção biológico em 2005 e, segundo o proprietário, António Oliveira, 44 anos, «a mudança nem foi muito radical, foram apenas necessárias pequenas alterações». O maior problema que enfrentou foi o corte dos subsídios, «no tempo do ministro Jaime Silva», destinados a compensar os dois anos do período de conversão. «Foi difícil aguentar, mas eu continuei, também um pouco por convicção», sustenta.

10 Atualmente, a herdade é quase autossuficiente, produzindo também cereais e forragens em modo biológico, para a alimentação dos animais. António não se arrepende da sua opção: «Tem algumas vantagens, como o maior valor do preço da carne e a estabilidade de produzirmos para um nicho de mercado.»

15 As normas europeias para a criação de animais em modo biológico dizem que cada cabeça necessita, em média, de um hectare por ano para se alimentar. Aqui, são cerca de 150 vacas para 300 hectares, ou seja o dobro. «A agricultura alentejana tem algumas especificidades que se coadunam<sup>1</sup> muito bem com o modo de produção biológico. São condições que, só por si, justificam o potencial de adesão. Na maior parte dos casos foram apenas necessárias algumas adaptações ao que já era feito», explica à *Visão* Sandra Rosa, 33 anos, a responsável pela assistência técnica da Elipec, um agrupamento de agricultores, sediado em Elvas, que, desde 2003, está a ajudar os produtores do Alentejo a reconverterem as suas explorações para os modos de produção biológico ou integrado – um sistema intermédio, criado para as herdades que não conseguem cumprir todos os parâmetros do modo biológico, mas também ele, como sublinha Sandra, com «elevados critérios de qualidade ambiental e bem-estar animal». O próximo passo será «criar um conceito comercial para vender a produção integrada ao consumidor, pois ainda é comercializada como carne indiferenciada», explica a diretora-geral da Elipec, Ana Barradas, 45 anos.

30 Começaram por trabalhar com 17 herdades e, atualmente, têm cerca de 50 acionistas e mais de 150 explorações associadas, no Alentejo e no Ribatejo. «Funcionamos como um elo de ligação entre o produtor e o mercado. Encarregamo-nos do acompanhamento logístico e de toda a produção», diz a administradora Isabel Bulhão, 51 anos.

35 O grupo Auchan foi o primeiro ponto de venda a comercializar os produtos do grupo, que incluem carne de bovinos, ovinos, suínos alentejanos e caprinos. Hoje, a carne da Elipec pode também ser encontrada noutras grandes superfícies, supermercados e lojas gourmet e de produtos biológicos por todo o país. E para breve está também prevista a venda direta ao domicílio. «Se, no início, era o subsídio a funcionar como principal incentivo aos produtores, agora é a diferenciação pela qualidade que garante o preço justo pelos animais», sustenta Ana Barradas.

Miguel Judas, *Visão*, 15 de julho de 2010.

---

<sup>1</sup> coadunar: juntar, incorporar.