

SESSION 2011

**BTS COMMERCE INTERNATIONAL
À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN**

LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES

PORTUGAIS

Durée : 3 heures - Coefficient 2

*dictionnaire unilingue autorisé
calculatrice interdite*

Langue A

Estão aí os telemóveis-carteira

1 Faça o seguinte exercício: pegue na carteira e contabilize os cartões que a recheiam. Para
além dos de identificação, de certeza que deve ter dois ou três de pagamento e vários de
fidelização. É o cartão do hipermercado, o do seguro de saúde, o da livraria preferida, o da loja
5 de roupa, o da cadeia de restauração do bairro, o que contabiliza pontos de viagens, o do
cinema, o do posto de gasolina, o do... E ainda há aqueles que tem recusado, por achar que já
tem cartões suficientes e que já há várias empresas a ter acesso aos seus dados pessoais. Aliás,
já adquiriu o hábito de deixar em casa alguns desses cartões, porque na carteira já não cabem,
mas – que raio – estão sempre em falta quando deles precisa.

10 E se agora pudesse transferir todos os cartões de fidelidade para o seu telemóvel? Que
alívio! Basta aderir ao serviço Cardmobili (www.cardmobili.com), que lhe permite guardar no
telefone (quase) todos os cartões de cliente, com toda a informação associada. Depois, basta
abrir as aplicações do telemóvel, clicar no cartão desejado e mostrá-lo na loja.

15 É este o serviço que a empresa Documento Crítico S.A. propõe, a custo zero. Esta start up
nascida na UPTEC – Pólo de Ciência e Tecnologia da Universidade do Porto, com uma equipa
maioritariamente jovem, abre caminho numa tendência de desmaterialização dos cartões, a sua
digitalização e gestão. Será precisamente no serviço de gestão dos cartões que assentará a
rentabilização do negócio. "As empresas que acordarem connosco a gestão dos seus cartões de
fidelização pagarão uma taxa anual consoante o tipo de serviços contratados com a
Cardmobili", explica à *Visão* Helena Leite, 38 anos, directora-geral. Neste momento, a
20 Cardmobili tem já quase 200 cartões disponíveis para download.

25 Se o cliente fica com a vida facilitada, as empresas podem diminuir significativamente os
custos da emissão associados aos milhares de cartões, envio de cartas, e-mails e a uma rede de
gestão interna. "Ao tornar isto possível, estamos a alargar o âmbito dos aderentes dos cartões de
fidelização. E se, antes, era só apenas possível para as grandes empresas, passa também a ser
acessível a lojas de implantação local, sem perder qualidade, e acessível a todos os cartões de
todo o mundo com custos razoáveis." Do ponto de vista do consumidor, este serviço já está
disponível para a versão que pode ser utilizada na maioria dos telemóveis. O passo seguinte
será conseguir a aplicação para o iPhone (em Novembro) e outros sistemas, como o Blackberry,
Windows ou Android. "Gradualmente queremos cobrir todas as plataformas e estamos em
30 negociação com grandes cadeias de distribuição, de vestuário, livros ou alimentação", conta
Helena Leite, que vai passar o Inverno num road show pelos EUA a apresentar este projecto,
que terá necessariamente de ir além-fronteiras.

Visão,
28 de Setembro de 2009.

Travail à faire par le candidat

I - COMPRÉHENSION

(20 points)

Faire le compte rendu du texte **en français** (entre 210 et 230 mots).

Rendre compte du texte **de façon objective, fidèle et précise**. Rédigez votre compte rendu **avec vos propres mots**, de façon concise, **claire et cohérente** tout en respectant la structure. Vous restituerez les différentes parties, les idées principales et les arguments invoqués.

II – EXPRESSION ÉCRITE

(20 points)

Rédigez **en portugais** un texte argumentatif sur le thème proposé (de 200 à 300 mots).

Segundo a sua opinião, quais são as vantagens e os inconvenientes do novo serviço proposto pela Cardmobili?

III – INTERACTION ÉCRITE – 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 Severina Aleixo Silva ou João Tavares Teixeira.

Vous travaillez pour une entreprise française qui a commencé à ouvrir des boutiques au Portugal. Le service Cardmobili vous intéresse, vous espérez attirer ainsi davantage de clients. Vous écrivez à l'entreprise, dont le siège se trouve Rua do Actor Ferreira da Silva, 100 - Pavilhão A - Sala 30, 4200-298 PORTO - UPTEC - Parque de Ciência e Tecnologia da Universidade do Porto.

Vous présentez l'entreprise et vous vous inquiétez de savoir si ce système requiert pour les magasins des installations spéciales, une formation des employés, une adhésion payante pour le client, s'il doit être installé pour chacune des boutiques, le genre de code que l'on doit taper, si la confidentialité des données des utilisateurs est garantie. Vous refusez que celles-ci soient communiquées à toute entité. Votre entreprise souhaite la possibilité de communiquer avec ses clients par SMS ou courriel, dans l'espace de l'utilisateur du service. Elle demande quels documents sont à fournir, le coût de l'adhésion et si vous devez préciser le numéro de SIRET et fournir un RIB pour régler la cotisation.

Ensuite vous remerciez l'entreprise et serez heureux de lui fournir tout renseignement complémentaire.

Formule de politesse.