

<p style="text-align: center;">BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR COMMERCE INTERNATIONAL</p>
--

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE NIVEAU B

Portugais

SESSION 2024

Durée : 3 heures

Coefficient : 1,5

L'usage d'un dictionnaire unilingue est autorisé.

Tout autre matériel est interdit.

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.

Calçado português salta “barreira” dos 2.000 milhões de euros na exportação

Com produção superior a 80 milhões de pares, as fábricas portuguesas venderam 2.011 milhões de euros em sapatos para o estrangeiro em 2022, novo recorde para uma indústria que emprega 40 mil pessoas.

5 Pela primeira vez, a indústria portuguesa do calçado terá exportado mais de 2.000 milhões de euros num único ano. Em 2022, de acordo com os dados avançados esta terça-feira pela associação do setor (APICCAPS¹), as vendas ao exterior ascenderam a 2.011 milhões de euros, com uma produção superior a 80 milhões de pares de sapatos.

10 Com um pequeno empurrão² nos preços à boleia³ da inflação, ainda que o valor médio à saída da fábrica (25,34 euros) em setembro fosse “apenas” 5% mais caro do que um ano antes, as exportações superam o anterior máximo de 1.956 milhões de euros alcançado em 2017 por esta indústria, constituída atualmente por 1.500 empresas, responsáveis por cerca de 40 mil postos de trabalho.

15 O valor definitivo só será confirmado em fevereiro, quando o Instituto Nacional de Estatística (INE) publicar os dados do comércio internacional relativos ao último mês do ano – até novembro, o crescimento homólogo rondava os 21%. Portugal é o 19º maior fabricante de calçado no mundo e exporta 95% da produção para um total de 172 mercados. Quatro em cada cinco euros são faturados a clientes na Europa.

20 Nas prioridades do plano estratégico até 2030, apresentado em novembro, está a diversificação de destinos na exportação – os principais são França, Alemanha, Países Baixos (funciona como plataforma de acesso a outros mercados) e Espanha, que concentram perto de dois terços das vendas. O documento dá prioridade à qualificação de industriais e à atração de “novos protagonistas e projetos”, e incentiva um olhar mais atento ao *sourcing*⁴ internacional e àquilo que designa como “empreendedorismo de marca”.

25 Para ajudar a consolidar e a expandir os negócios internacionais, a APICCAPS acaba de apresentar uma nova campanha de promoção externa, que tem como protagonista Marcelino Sambé, que é o bailarino principal da *Royal Ballet House* de Londres, desde 2019. “Depois de dois anos de pandemia, é tempo de a indústria portuguesa de calçado regressar em força aos mercados internacionais”, diz o diretor de comunicação, Paulo Gonçalves.

30 A nova campanha *Portuguese Shoes* é uma iniciativa do projeto *Bioshoes4all* e tem o apoio de verbas⁵ do Programa de Recuperação e Resiliência (PRR). Sob a lente de Frederico Martins, o *styling* de Fernando Bastos Pereira e a coreografia de Daniel Gorjão, foi fotografada na Casa da Música (Porto) e na Piscina das Marés (Matosinhos), uma das obras mais reconhecidas de Siza Vieira.

LARGUESA, António. *Eco sapo* [en ligne], 11 de janeiro de 2023.
Disponível sur : <https://eco.sapo.pt/>. (Consulté le 11/09/2023)

¹ APICCAPS: Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos

² o empurrão: *le coup de pouce*

³ à boleia de: *sous l'effet de*

⁴ o *sourcing*: *l'approvisionnement*

⁵ a verba: *la subvention*

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I. COMPRÉHENSION

(20 POINTS)

Compte rendu du texte **en langue française** (de 140 à 170 mots).

Rendez compte du texte avec concision, clarté et cohérence, en restituant les étapes, les idées et les objectifs exposés.

II. EXPRESSION

(20 POINTS)

Rédigez **en langue portugaise** un texte argumentatif sur le sujet proposé (entre 200 et 250 mots).

Na sua opinião, qual é a melhor estratégia para uma marca ou uma empresa: optar por uma produção nacional ou deslocalizar?

III. LETTRE COMMERCIALE

(20 POINTS)

À partir des éléments indiqués ci-dessous, vous rédigerez une lettre commerciale **en langue portugaise** en respectant les normes de présentation et en employant les formules de politesse d'usage.

Vous travaillez pour la société Chaussea basée à Bordeaux (123 cours de l'Intendance, 33000 Bordeaux, FRANCE - Tel : 05 56 40 97 60 - contact@chaussea.fr).

Votre responsable a été séduit par la campagne Portuguese Shoes et vous charge d'écrire un courrier à Maria João Ramos, responsable de communication d'APICCAPS, pour qu'elle cible des entreprises susceptibles de collaborer avec vous.

Vous ferez apparaître les critères suivants :

- des chaussures écoresponsables tant pour la production que pour les matières premières choisies,
- des entreprises exclusivement basées au Portugal et dont les produits sont Made in Portugal,
- des délais de livraison rapides et raisonnables,
- un transport le plus vertueux possible,
- des entreprises avec des infrastructures permettant de produire en grande quantité et disposées à faire visiter leur site de production.

Vous la remercieriez de vous faire parvenir cette liste le plus rapidement possible et vous signerez C. Dupont afin de respecter l'anonymat.

BTS Commerce International		Session 2024
Langue vivante étrangère niveau B - PORTUGAIS	24CILVEPOR	Page : 3/3