Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BTS CAV, veuillez visiter :
btscav.fr/annales-sujets-et-corriges

SESSION 2012

BTS ASSISTANT DE MANAGER

ÉPREUVE ÉCRITE DE LANGUE VIVANTE

PORTUGAIS

Durée : 2 heures – Coefficient 1

Dictionnaire unilingue autorisé

Calculatrice interdite

Base Nationale de l'Enseignement Professionnel
Réseau SCEREN

Langue B

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I- COMPRÉHENSION (10 points)

Faire **en français** un compte rendu du texte (de 170 à 190 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 ECRITE (10 points)

À partir des éléments ci-dessous, vous rédigerez une lettre **en portugais**. Afin de respecter l'anonymat, vous signerez le courrier Paula ou Paulo Viana.

Vous êtes assistant(e) de la responsable de l'entreprise Imperial. Celle-ci vous charge de rédiger une lettre en réponse à un partenaire brésilien potentiel, désireux d'ouvrir une succursale à Florianópolis.

Vous présenterez les points forts de votre entreprise et insisterez sur la nécessité de prévoir les éléments ci-dessous dans le cadre de ce partenariat éventuel :

- investissements nécessaires à la viabilité du projet et bénéfices attendus ;
- les locaux ;
- existence d'un atelier de recherche ;
- personnel (nombre et principes de management envisagés) ;
- réflexion sur le type de relation avec les consommateurs.

Vous l'inviterez à aller visiter une entreprise déjà installée au Brésil et à rencontrer les responsables.

Formules de politesse.

Base Nationale de l'Enseignement Professionnel
Réseau SCEREN

Imperial – A química do chocolate

A maior fabricante portuguesa de chocolate marca gerações há 78 anos. Não só por cá. Em países como o Brasil ou o Japão, a Imperial cultiva uma relação emocional com os consumidores, surpreendendo-os com novas propostas. E é esse apelo às emoções que a faz atravessar o tempo com notoriedade.

Expostas ao longo de um aparador, dezenas de chocolates: sombrinhas, pais natais, ovos, frutos secos com cobertura, tabletes e bombons, de vários pesos, formas e recheios. A Imperial é detentora de seis marcas: Regina, Jubileu, Pintarolas, Pantagruel, Allegro e Fantasias.

Fundada em 1932, a Imperial foi adquirida pelo grupo RAR[1] em 1973 e está presente nos vários segmentos de mercado do chocolate. Lançou, entre 1978 e 1982, as suas diversas marcas e adquiriu a histórica Regina, tornando-a em dois anos líder de mercado na categoria de frutos secos cobertos com chocolate. A Imperial não só tem conseguido vencer as adversidades numa altura de crise económica mundial como, nos últimos cinco anos, apresentou uma taxa de crescimento de vendas de 50 por cento e, em 2009, encerrou com um volume de vendas de 18 milhões de euros.

Para além do esforço de modernização tecnológica – um investimento na ordem dos 10 milhões de euros – que a Imperial tem concretizado nos últimos anos, nomeadamente na criação de uma segunda unidade fabril – cerca de 7 mil metros quadrados ocupados com a produção de chocolate em Vila do Conde –, Manuela Tavares de Sousa aponta um outro eixo fulcral responsável pelo crescimento e sucesso da empresa: inovação. E inovação passa por magicar[2] durante dois anos, teimosamente, uma solução para o equilíbrio das cápsulas dos tubos das Pintarolas, como nos dá a saber o engenheiro Valdemar Figueiredo, nosso guia nas unidades fabris e autor de um pormenor de engenharia que faz da máquina das Pintarolas peça única.

Inovação passa também por conseguir manter uma equipa de 150 funcionários ao longo dos anos, praticamente sem saídas; "dar-lhes, seja qual for a função que ocupem, a oportunidade de participarem, gerarem novas ideias, terem espírito crítico, serem proactivos e empreendedores", observa Manuela Tavares de Sousa.

Num mundo em constante mudança, num mercado nacional pequeno e "não elástico", onde operam multinacionais, só há uma solução: "Estar continuamente a surpreender os consumidores para conseguir criar uma relação emocional. Só com esta relação é possível que os consumidores se mantenham fiéis à marca ao longo do tempo".

Ana SERPA,
Up Magazine-TAP, 10 de Dezembro de 2010.

[1] RAR: *un des principaux groupes économiques portugais*.
[2] magicar: procurar.

Base Nationale de Recherche et Développement Pédagogique

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.