

**MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE**

N d'inscription :

NOM : .....

Prénoms : .....

Académie d'inscription : .....

Examen : **Baccalauréat Professionnel**

Spécialité : .....

*Il est interdit aux candidats de signer leur copie ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer la provenance de la copie (ainsi que sur tout document joint à la copie, dessin, graphique, etc...)*

à Le candidat composera sur ce document et remettra l'ensemble du document en fin d'épreuve.

*Aucune copie complémentaire n'est nécessaire.*

à L'utilisation des calculatrices est interdite.

à L'utilisation du dictionnaire bilingue est autorisée.

<b>BARÈME</b>		Colonne réservée au correcteur
<b>Partie 1</b>	Compréhension écrite sur <b>12</b> points	
<b>Partie 2</b>	A - Compétence linguistique sur <b>4</b> points	
	B - Expression écrite sur <b>4</b> points	

<b>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL</b>		
<b>Session 2001</b>		
SECTEUR TERTIAIRE	Épreuve écrite de langue vivante <b>PORTUGAIS</b>	
Durée : <b>2 heures</b>		Coef : <b>2</b>
Repère : <b>0106A-LVETER</b>	Ce sujet comporte <b>5</b> pages	Page <b>1/5</b>

Lisez très attentivement le texte ci-dessous.

## **VARIEDADE E ATENDIMENTO PERSONALIZADO SÃO OS SEGREDOS DE LOJA DE GRAVATAS**

A gravata é ainda a exigência diária em muitas profissões. O laço colorido que enfeita o figurino masculino tornou-se, nos últimos oito anos, o centro das atenções de Ruth Belém. "Na minha loja, ela é o produto principal", conta a proprietária da "Tie & Friends", especializada em gravatas.

Situada no shopping Ibirapuera, em São Paulo, a loja vende, em média, 400 05 gravatas por mês, a preços de 20 a 125 reais<sup>(1)</sup> que garantem 80 % da receita mensal de 20.000 Reais.

Ruth Belém sabe a importância da variedade da escolha para o sucesso da loja, por isso tem desde gravatas tradicionais até as de estilo borboleta, modelos com o nó fechado a zíper ou pintados a mão. Para completar as ofertas, ela vende também 10 abotoaduras, camisas, pijamas e cuecas.

Antes de montar a loja, Ruth Belém entrou em contato com lojas de gravatas no estrangeiro, como a "Tie Rack" de Londres e leu livros especializados na criação de empresas. Hoje, Ruth é uma experiente comerciante em seu ramo, altamente depende de fornecedores externos, principalmente da Itália (centro mundial da produção de 15 gravatas).

Ela já foi convidada a abrir outras lojas em outros shoppings<sup>(2)</sup>, mas recusou. Prefere dedicar-se à qualidade do atendimento personalizado que suas quatro funcionárias oferecem aos clientes, dando conselhos para a escolha das gravatas ou ensinando como dar o nó.

Marcos de Oliveira, in *Pequenas Empresas*, março de 1999 (Adaptação)

(1) o real : moeda brasileira, equivale a 3,50 F.

(2) o shopping center : o centro comercial

**NE RIEN INSCRIRE DANS CETTE PARTIE**

---

**I - COMPRÉHENSION (12 points)**

Après avoir lu le texte, répondez en français aux questions suivantes :

- 1 ) Quel est le principal produit vendu dans le magasin de Ruth Belém et pourquoi ce produit a-t-il été choisi ?

.....

.....

.....

.....

- 2 ) Quelle est l'importance de la vente de ce produit dans le chiffre d'affaires de la boutique ?

.....

.....

.....

.....

- 3 ) Quels sont les différents autres types de produits vendus dans ce magasin ?

.....

.....

.....

.....

- 4 ) Par quelles étapes Ruth Belém est-elle passée avant de pouvoir ouvrir sa boutique ?

.....

.....

.....

.....

- 5 ) Pour quelles raisons Ruth Belém a-t-elle refusé d'ouvrir d'autres boutiques dans les centres commerciaux ?

.....

.....

.....

.....

.....

- 6 ) Traduisez en français le texte depuis : "Hoje, Ruth é uma experiente..." jusqu'à "... mas recusou." (lignes 14 à 17).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## II - EXPRESSION (8 points)

### A - COMPETENCE LINGUISTIQUE

- 1 ) Vous êtes le propriétaire d'un magasin. Faites la publicité pour la vente de vos articles selon le modèle :

(visitar) *Visite* a nossa loja da rua Direita.

(a) (Vir) ..... ver as nossas gravatas inglesas e (adquirir) ..... três pelo preço de duas.

(b) (participar) ..... no grande concurso organizado pelas nossas lojas e (receber) ..... valiosos prémios.

- 2 ) Un vendeur s'applique à rédiger un dépliant, il hésite dans l'emploi des prépositions.

Aidez-le dans son choix (de – para – com – a – por) et faites les contractions si nécessaire. Attention, certaines prépositions se répètent.

"Vendemos gravatas ..... modelos diferentes. Algumas ..... desenhos engraçados ..... os dias festivos e outras mais clássicas. Podem ser ..... os quadrados ou .....as riscas. E também temos produtos importados .....os Estados Unidos. A maior parte agrada .....o público, ..... isso as gravatas esgotam-se rapidamente.

**NE RIEN INSCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**B – PRODUCTION PERSONNELLE SEMI-GUIDEE (4 points)**

A gravata é ainda exigida em muitas profissões. Tente explicar em que tipo de profissões e por que existe esta exigência. Dê exemplos de outras exigências em outras profissões e explique-as. (10-15 lignes)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....