

**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...)*

- ◇ Le candidat composera sur ce document et remettra l'ensemble du document en fin d'épreuve.  
*Aucune copie complémentaire n'est nécessaire.*
  
- ◇ L'utilisation des calculatrices est interdite.
  
- ◇ 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 2003</b>		
SECTEUR TERTIAIRE	Épreuve écrite de langue vivante <b>PORTUGAIS</b>	
Durée : <b>2 heures</b>		Coef : <b>2</b>
Repère : 0306-LVE TER	Ce sujet comporte <b>5</b> pages	Page <b>1/5</b>

**NE RIEN INSCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**Lisez très attentivement le texte ci-dessous.**

## **SONHO REALIZADO**

### **CORAGEM DE MUDAR : mesmo sem experiência, família cria fábrica de acessórios para banheiro**

O padrão de vida da família Sorelli começou a mudar em meados dos anos 1980. Na ocasião, o salário do chefe da casa, Antônio Sorelli, como gerente de banco, garantia o conforto típico da classe média. Mas ele estava insatisfeito com a rotina bancária e achava que podia oferecer mais à mulher e aos dois filhos – Alessandro, então com 11 anos, e André, com 14. Numa decisão arriscada, saiu do banco e decidiu 05 realizar um projeto antigo : ter seu próprio negócio. Desenvolveu um molde de cesto plástico de lixo, encomendou a produção do primeiro lote a uma empresa do ramo e saiu vendendo.

Passados 15 anos, o filho Alessandro, agora com 26 anos, está à frente da Alupox, a fábrica de acessórios para banheiro nascida daquela iniciativa, e ainda se 10 surpreende com a ousadia do pai. "Ele não passava de um curioso, investindo em um ramo totalmente estranho", relembra.

As dificuldades do início estavam em duas pontas. Fornecedores de matéria-prima só vendiam à vista e os lojistas não acreditavam numa marca desconhecida. Disposto a conquistar os parceiros, ainda que pelo cansaço, Antônio foi abrindo espaço 15 nas prateleiras das lojas de materiais de construção e ganhando crédito.

A produção hoje envolve 15 parceiros, ultrapassa 45 mil peças por mês e a empresa cresce em média 15 % ao ano. Antônio cuida das compras e do relacionamento com as instituições financeiras. Alessandro, na empresa desde os 18 anos de idade, visita clientes. Também se encarrega de acompanhar o volume de vendas 20 e as necessidades de mudanças nos produtos, para torná-los mais atraentes ao consumidor. "Nessa hora, eu olho para o produto como cliente", resume. Quando vai mudar algo, cria o protótipo artesanalmente e passa a idéia para firmas especializadas. Nas horas vagas, acompanha a obra da casa que está construindo para se casar, em situação bem melhor do que a de sua família nos anos 1980. 25

Wagner Roque, *In Globo*, 12/12/2001 (via Internet)

~~NE RIEN INSCRIRE DANS CETTE PARTIE~~

**I - COMPRÉHENSION (12 points)**

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

1°) Comment vivait la famille Sorelli avant les années 80 ?

.....  
.....  
.....

2°) Que s'est-il passé ensuite et pourquoi ?

.....  
.....  
.....

3°) Quelles furent les difficultés de cette famille pour s'imposer sur le marché ?

.....  
.....  
.....

4°) Quelle est l'importance de leur usine aujourd'hui et comment fonctionne-t-elle ?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

5°) Traduisez le passage suivant du texte : "Alessandro, na empresa ..." (ligne 19) jusqu'à "... mais atraente ao consumidor." (ligne 22).

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

~~NE RIEN INSCRIRE DANS CETTE PARTIE~~

## II - EXPRESSION (8 points)

### A - COMPETENCE LINGUISTIQUE

1°) Le fils Sorelli, Alessandro, se souvient des difficultés rencontrées par son père et il donne des conseils à des personnes qui voudraient elles-aussi changer de métier.

Complétez les phrases ci-dessous en mettant les verbes au temps qui convient.

Modèle : (mudar) → Mudem de vida !

- (oferecer) → ... .. mais conforto aos seus filhos !
- (realizar) → ... .. todos os sonhos !
- (investir) → ... .. num ramo totalmente inovador !
- (abrir) → ... .. espaço nas prateleiras das lojas !

2°) Et il continue de façon humoristique.

Modèle : Interessa-se mais pelo banco ? Então seja banqueiro !

Continuez sur le même ton !

Gosta de cuidar dos cabelos ? Então seja ... .. !

O comércio o interessa ? Então seja ... .. !

Interessa-se mais pelo ensino ? Então seja ... .. !

Gosta de desenhar ? Então seja ... .. !

**NE RIEN INSCRIRE DANS CETTE PARTIE**

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

Imagine que há uma vaga na empresa de Alessandro Sorelli, escreva uma carta de motivação para apresentar a sua candidatura (12 à 15 linhas).

Il est important de ne pas signer votre lettre et de ne pas mettre votre vrai nom.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....