

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

## SESSION 2012

### ÉPREUVE DE LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

#### **GROUPE 1**

#### **ARABE LITTÉRAL**

Durée : 2 heures

SPÉCIALITÉS	Dictionnaire autorisé	Coefficients
<b>Assurance</b>	Bilingue	1
<b>Banque</b>	Bilingue	1
<b>Communication</b>	<b>Unilingue</b>	2
<b>Management des unités commerciales</b>	Bilingue	1,5
<b>Professions immobilières</b>	Bilingue	1
<b>Notariat</b>	Bilingue	1

**L'usage de la calculatrice 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.

## TEXTE

### الصادرات الغذائية الفلسطينية تعاني ارتفاع كلفة الإنتاج

واشنطن - «نشرة واشنطن» -

بدأ مشترون من الولايات المتحدة ودول غربية عدّة ، اكتشاف طائفة واسعة من المنتجات الفلسطينية ، لكن المصدرين الفلسطينيين يقولون إنهم يواجهون بعض العوائق التي يجب التغلب عليها من أجل الوصول إلى زبائن محتملين . وهم شاركوا مع شركات من الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في «المعرض الصيفي للمأكولات الفاخرة» الذي أقيم في واشنطن في تموز (يوليو) الماضي .

وعذنان جابر هو المسؤول الرئيس عن العمليات في «المجموعة العالمية ستقرط» التي تتخذ من رام الله مركزاً ، كما إنه مدير وحدة التجارة الخارجية لأربع شركات مواد غذائية متفرعة عن المجموعة . وهذه المسؤوليات هي التي جعلت جابر يجلس خلف طاولة في مركز المؤتمرات الشاسع في واشنطن ، ليعرض تمور «مجدول» المكتزة وأطباقاً متعددة الألوان من المخللات والفلفل والحلويات والتوابيل في «المعرض الصيفي للمأكولات الفاخرة». وكان من بين الناس الذين توافروا لتناول عينات من المواد الغذائية التي يعرضها ، مسؤولو مصانع متاجر البقالة الكبرى ومتاجر المواد الغذائية المتخصصة في مختلف أنحاء الولايات المتحدة .

وأوضح جابر إن جميع أعماله الدولية تتسع من خلال معارض كهذه . وأضاف أنه يحقق نجاحاً في سوق الولايات المتحدة ، لا سيما بالنسبة للمخللات والتمور والأعشاب الطبية والحلويات ، والسبب بسيط وهو «جودة منتجاته العالية» التي تلبى جميع معايير الترخيص الدولية .

وأوضح أن «شركات الأعمال الفلسطينية» يجب أن تكسب الزبائن استناداً إلى الجودة العالمية لمنتجاتها ، لأنها لا تستطيع عرض أسعار مخفضة». وتتابع : «أسعارنا أعلى عادة من الأسعار السائدة في دول عربية أخرى ، كالالأردن ولبنان وسوريا وغيرها ، لأن العمل وجميع الواردات الأخرى ، كاللعلب المعدنية التي تستوردها من تركيا والأوعية من مصر، تكلفنا أكثر بكثير».

وأشار إلى أن الأرضي الفلسطينية لا تزال تبني قاعدة صناعية يمكن أن تساعد في دعم صناعة التصدير . وأضاف أن «الكهرباء والمياه تكلف أكثر بكثير منه في الأردن ولبنان وسوريا ، وكذلك الوقود». ولفت إلى إنها : «مشكلة لا نواجهها وحدنا بل تواجهها الصناعة بأكملها في فلسطين ، لأنه في نهاية المطاف يتوجب تخفيض تكاليفنا ، لكي نستطيع تقديم أسعار جيدة فنتمكن من المنافسة».

وأفاد المدير الإداري لشركة «حثناوي» للتجارة العامة في جنين ، بشير حثناوي ، بأنه تعلم من المعرض التجاري الأميركي أن عليه أن يقدم رزماً (عبوات) أصغر حجماً للسوق الأميركي . وأسس والد حثناوي الشركة في متجر صغير عام 1952 ، وأصبحت أعمالها تعتمد بصورة متزايدة على الصادرات منذ سبعينيات القرن العشرين في أعقاب الانفلاحة الأولى ، عندما أصبحت المبيعات إلى المستهلكين الإسرائيليّين أكثر صعوبة ، كما قال حثناوي . وكان معظم صادراتها إلى الدول العربية وأوروبا ، وبصورة خاصة لخدمة الجاليات العربية في بريطانيا وألمانيا ، لكن حثناوي يحاول التوسيع إلى السوق الأميركيّة .

وكجزء من نشاطاتها لمساعدة شركات الأعمال الفلسطينية للمنافسة في الأسواق العالمية ، تعمل «الوكالة الأميركيّة للتنمية الدوليّة» مع شركة «حثناوي» وغيرها من شركات التصنيع الزراعي الفلسطينيّة لمساعدتها على الدخول إلى السوق الأميركيّة . وختم حثناوي قائلاً إن «هناك عدداً كبيراً من المواطنين الأميركيّين الذين يعرفون الزعتر والكسكسي» ، لكن المشترين أبلغوه أن «الكميات المعهبة التي تشتريها العائلة الفلسطينيّة هي كبيرة كثيرة بالنسبة لمعظم العائلات الأميركيّة التي لن تستعملها إلا أحياناً ، وبكميات أقل».

عن جريدة الحياة - السبت ، 10 سبتمبر / أيلول 2011

## TRAVAIL À FAIRE

1- Exposez en français les idées principales du texte (10 points).

2- Répondez **en arabe** aux questions suivantes. (10 points)

- 1 - حسب رأيك ، ما هي الفوائد العديدة من دخول المنتجات الغذائية الفلسطينية إلى السوق الأميركية ؟ (4 points)
  - 2 - هل تعتقد أن المنتجات الغذائية العربية بشكل عام قادرة على مواجهة المنافسة في الأسواق العالمية ؟ نقش الموضوع وادعم رأيك بأمثلة (6 points)
-