

أسئلة امتحان مادة التجارة الإلكترونية بلغة فرنسية/ فصل ثاني /2020-2021

Question 1 : Répondez aux questions suivantes :

A. Reliez le terme dans le premier tableau avec la signification et l'interprétation correspondantes dans le deuxième tableau (10 POINTS)

(صل المصطلح الموجود في الجدول الاول مع ما يقابله من معنى وتفسير في الجدول الثاني)

premier tableau	
1	L'e-commerce
2	L'e-business
3	Business to Business
4	Le Business to Consumer

deuxième tableau	
1	connu aussi sous le nom- des entreprises aux particuliers - est le nom donné à l'ensemble d'architectures techniques et logiciels informatiques permettant de mettre en relation des entreprises directement avec les consommateurs.
2	Simplement défini comme l'ensemble des relations commerciales entre deux entreprises.
3	permet à un marchand de vendre tout simplement en ligne ses produits, il s'agit donc d'une vente par distance. Une solution e-commerce ne garantit pas le succès du site en lui-même, car elle n'offre que des fonctionnalités. Elle ne traite pas les problèmes fondamentaux à la confiance client/marchand, l'optimisation des ventes, l'analyse du comportement du client.
4	est un ensemble d'applications, d'outils qui permettent d'une part de créer un site de vente en ligne et d'autre part d'assurer la fidélisation client (listes de cadeaux, points de fidélité, etc.).

B. Mettez vrai ou faux devant les phrases suivantes tout en corrigeant la phrase fautive (20 points)

ضع إشارة صح او خطأ امام الجمل التالية مع تصحيح الجملة الخاطئة

	les phrases	vrai ou faux
1	A l'heure où la crise économique perturbe le marché, le e-commerce lui, se développe comme un nouveau moyen de distribution à la mode.	
2	On appelle « Commerce électronique » (ou e-Commerce) l'utilisation d'un média électronique pour la réalisation de transactions commerciales (vente de bien et de service). Mais la véritable origine de l'e-commerce est, sans nul doute, attribuée au réseau informatique planétaire Internet..	
3	e-Commerce est utilisé par les commerçants et les ménages qui peuvent commercer sans se déplacer, à tout moment de la journée et en quelques secondes.	
4	les activités commerciales via Internet engendrent un bon nombre de mythes.	
5	Les novices pourraient penser que le commerce électronique correspond à la prise de commandes en ligne et que lorsqu'une boutique est mise en ligne, des milliers de clients vont se précipiter pour acheter ce qu'elle contient.	
6	Les affaires qui marchent dans le monde virtuel ne suivent pas les mêmes règles que les affaires qui marchent dans le monde réel,	
7	les quatre clés de réussite restent toujours les mêmes avec le Commerce électronique : planification, réalisation, promotion et maintenance.	

8	La multitude de ces sites d'achat en ligne révèle que le phénomène de e-commerce prend de plus en plus d'ampleur.	
9	E-business & E-commerce. Ces deux mots forts semblables	
10	L'e-commerce : permet à un marchand de vendre tout simplement en ligne ses produits, il s'agit donc d'une vente par distance. Une solution e-commerce ne garantit pas le succès du site en lui-même, car elle n'offre que des fonctionnalités. Elle ne traite pas les problèmes fondamentaux à la confiance client/marchand, l'optimisation des ventes, l'analyse du comportement du client.	

### C. Complétez les phrases suivantes (30 points)

أكمل الجمل التالية باستخدام الخيارات الموجودة أسفل كل سؤال

1. Si une société X achète un service d'une société Y, l'échange est qualifié de .....cet échange est réalisé entre deux personnes morales.

A. B to B	B. B to C	C. C to C
-----------	-----------	-----------

2. .... : relation répondant aux besoins se base sur les produits de consommations intermédiaires (matière première, produits semi-finis) servant à la réalisation d'un produit final.

A. B to B non-stratégique	B. B to B stratégique	C. Le Business to C
---------------------------	-----------------------	---------------------

3. .... : to B non-stratégique : relation répondant aux besoins des acheteurs que ce soit un besoin professionnel individuel (livres, publications, informations, séminaires, conseil en ligne, etc.) ou les besoins de fonctionnement fournitures de bureau, consommables, équipement électrique, télécom et informatique, etc.).

A. B to B non-stratégique	B. B to B stratégique	C. Le Business to C
---------------------------	-----------------------	---------------------

4. Ebay, Amazon, vous en avez tous déjà entendu parler et peut-être les avez-vous déjà utilisés. La multitude de ces sites d'achat en ligne révèle que le phénomène de ..... Prend de plus en plus d'ampleur.

A. B to B non-stratégique	B. B to B stratégique	C. e-commerce
---------------------------	-----------------------	---------------

5. Intel vend un microprocesseur (produit semi-fini) à Dell est un Exemple de.....

A. B to B non-stratégique	B. B to B stratégique	C. Le Business to C
---------------------------	-----------------------	---------------------

6. Hachette vend ces ouvrages à un commerçant ayant un magasin de livres est un Exemple de.....

A. B to B non-stratégique	B. B to B stratégique	C. Le Business to C
---------------------------	-----------------------	---------------------

D. Quelles sont les L'objectif du B to B :? (10 points)

E. Quelles sont les Types de B to B? (10 points)

F. Quelle est la définition de L'e-commerce ?(10 points)

G. Quelle est la définition de L' L'e-business ? (10 points)

Fin de questions

Dr. Yasser almishal

Question 1 : Répondez aux questions suivantes :

D. Reliez le terme dans le premier tableau avec la signification et l'interprétation correspondantes dans le deuxième tableau (10 POINTS)

(صل المصطلح الموجود في الجدول الاول مع ما يقابله من معنى وتفسير في الجدول الثاني)

premier tableau		الحل
1	L'e-commerce	3
2	L'e-business	4
3	Business to Business	2
4	Le Business to Consumer	1

deuxième tableau	
1	connu aussi sous le nom- des entreprises aux particuliers - est le nom donné à l'ensemble d'architectures techniques et logiciels informatiques permettant de mettre en relation des entreprises directement avec les consommateurs.
2	Simplement défini comme l'ensemble des relations commerciales entre deux entreprises.
3	permet à un marchand de vendre tout simplement en ligne ses produits, il s'agit donc d'une vente par distance. Une solution e-commerce ne garantit pas le succès du site en lui-même, car elle n'offre que des fonctionnalités. Elle ne traite pas les problèmes fondamentaux à la confiance client/marchand, l'optimisation des ventes, l'analyse du comportement du client.
4	est un ensemble d'applications, d'outils qui permettent d'une part de créer un site de vente en ligne et d'autre part d'assurer la fidélisation client (listes de cadeaux, points de fidélité, etc.).

E. Mettez vrai ou faux devant les phrases suivantes tout en corrigeant la phrase faux (20 points)

ضع إشارة صح او خطأ امام الجمل التالية مع تصحيح الجملة الخفاء

	les phrases	vrai ou faux
1	A l'heure où la crise économique perturbe le marché, le e-commerce lui, se développe comme un nouveau moyen de distribution à la mode.	-
2	On appelle « Commerce électronique » (ou e-Commerce) l'utilisation d'un média	-

	électronique pour la réalisation de transactions commerciales (vente de bien et de service). Mais la véritable origine de l'e-commerce est, sans nul doute, attribuée au réseau informatique planétaire Internet..	
3	e-Commerce est utilisé par les commerçants et les ménages qui peuvent commercer sans se déplacer, à tout moment de la journée et en quelques secondes.	-
4	les activités commerciales via Internet engendrent un bon nombre de mythes.	-
5	Les novices pourraient penser que le commerce électronique correspond à la prise de commandes en ligne et que lorsqu'une boutique est mise en ligne, des milliers de clients vont se précipiter pour acheter ce qu'elle contient.	-
6	Les affaires qui marchent dans le monde virtuel ne suivent pas les mêmes règles que les affaires qui marchent dans le monde réel,	x
7	les quatre clés de réussite restent toujours les mêmes avec le Commerce électronique : planification, réalisation, promotion et maintenance.	-
8	La multitude de ces sites d'achat en ligne révèle que le phénomène de e-commerce prend de plus en plus d'ampleur.	-
9	E-business & E-commerce. Ces deux mots forts semblables	-
10	L'e-commerce : permet à un marchand de vendre tout simplement en ligne ses produits, il s'agit donc d'une vente par distance. Une solution e-commerce ne garantit pas le succès du site en lui-même, car elle n'offre que des fonctionnalités. Elle ne traite pas les problèmes fondamentaux à la confiance client/marchand, l'optimisation des ventes, l'analyse du comportement du client.	-

#### F. Complétez les phrases suivantes (15 points)

أكمل الجمل التالية باستخدام الخيارات الموجودة أسفل كل سؤال

1. Si une société X achète un service d'une société Y, l'échange est qualifié de .....cet échange est réalisé entre deux personnes morales.

A. B to B	B. B to C	C. C to C
-----------	-----------	-----------

2. .... : relation répondant aux besoins se base sur les produits de consommations intermédiaires (matière première, produits semi-finis) servant à la réalisation d'un produit final.

A. B to B non-stratégique	B. B to B stratégique	C. Le Business to C
---------------------------	-----------------------	---------------------

3. .... : to B non-stratégique : relation répondant aux besoins des acheteurs que ce soit un besoin professionnel individuel (livres, publications, informations, séminaires, conseil en ligne, etc.) ou les besoins de fonctionnement fournitures de bureau, consommables, équipement électrique, télécom et informatique, etc.).

A. B to B non-stratégique	B. B to B stratégique	C. Le Business to C
---------------------------	-----------------------	---------------------

4. Ebay, Amazon, vous en avez tous déjà entendu parler et peut-être les avez-vous déjà utilisés. La multitude de ces sites d'achat en ligne révèle que le phénomène de .....  
Prend de plus en plus d'ampleur.

A. B to B non-stratégique	B. B to B stratégique	C. e-commerce
---------------------------	-----------------------	---------------

5. Intel vend un microprocesseur (produit semi-fini) à Dell est un Exemple de.....

A. B to B non-stratégique	B. B to B stratégique	C. Le Business to C
---------------------------	-----------------------	---------------------

6. Hachette vend ces ouvrages à un commerçant ayant un magasin de livres est un Exemple de.....

D. B to B non-stratégique	E. B to B stratégique	F. Le Business to C
---------------------------	-----------------------	---------------------

**D. Quelles sont les L'objectif du B to B :? (10 points)**