

سلم التصحيح

السؤال الأول

"التجارة الإلكترونية" (أو التجارة الإلكترونية) هي استخدام الوسائط الإلكترونية لتنفيذ المعاملات التجارية (بيع السلع والخدمات). لكن الأصل الحقيقي للتجارة الإلكترونية يعود بلا شك إلى شبكة الكمبيوتر العالمية الإنترنت. يتم استخدامه من قبل التجار والأسر الذين يمكنهم التجارة دون حركة، في أي وقت من اليوم وفي ثوان. مع التسوق عبر الإنترنت، لم تعد هناك ضغوطات في غرف قياس الملابس، وإغلاق المحلات التجارية في الساعة 7 مساءً، وصعوبات ركن السيارات، والانتظار الطويل أمام نقاط الدفع... كل ما عليك فعله هو الجلوس بشكل مريح في المقدمة من شاشتك وجهاز الكمبيوتر الخاص بك للعثور على صفقات جيدة، على مدار 24 ساعة يوميًا ببضع نقرات فقط

Question 2

- A. Ces deux mots forts semblables l'un à l'autre ne sont pourtant pas tout à fait identiques; en effet il existe bien une différence entre E-business et E-commerce. Cette différence aussi petite soit elle à une importance non démesurée. Un peu comme on dit : le carré est un rectangle, mais le rectangle n'est pas un carré.

*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.

L'e-business 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. Types de B to B

On différencie au sein de cet ensemble le B to B stratégique et non-stratégique :

▢ B to B stratégique : 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.

Exemple : Intel vend un microprocesseur (produit semi-fini) à Dell

▢ B 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.).

Exemple : Hachette vend ces ouvrages à un commerçant ayant un magasin de livres

4

- C. 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.
- D. L'e-business 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.).

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		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.).

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

ضع إشارة صح أو 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..	-

5

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 sont 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 (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 decet 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

