



LE E-COMMERCE EN UN COUP D'ŒIL

Le Développement du E-commerce

- Vente en ligne : produits ou services sur internet.
- Complémentaire au point de vente physique (parfois).
- Pour les jeunes entreprises : un moyen de tester le marché.
- Ouverture possible d'un point de vente physique ultérieurement.
- Deux types :
 - E-commerce direct (vente en ligne uniquement).
 - E-commerce indirect (avec point de vente physique).

L'Affiliation à des Partenaires

- Entreprise s'associe à des sites partenaires ou affiliés.
- Objectif : promouvoir ses produits ou services.
- Formes : site marchand, blog, site thématique, comparateur de prix...
- Rémunération des affiliés : commission sur ventes ou leads.

Type	Description
B2C (Business to Consumer)	Vente aux particuliers. Sites marchands.
C2C (Consumer to consumer)	Transactions entre particuliers via des plateformes (ex: Leboncoin, PriceMinister).
B2B (Business to business)	Vente en ligne entre professionnels. Facilite l'achat et la vente.
B2G (Business to gouvernement)	Commerce en ligne entre entreprises et administrations.

L'Affiliation à des Partenaires

- Transactions commerciales réalisées via terminaux mobiles (smartphones, tablettes).
- Lié à l'achat et à la vente de produits ou services en ligne.
- Inclut : consultation de prix, promotions, opérations bancaires...
- Indispensable pour les entreprises : site web responsive.
- Développement d'applications mobiles dédiées (iOS et Android).
- Navigation optimisée pour les terminaux mobiles.
- Fonctionnement hors ligne possible (parfois).
- Coût de développement d'application souvent coûteux.