

# Commerce Electronique

## Session 3 - Préparatoire - Online Class -

**Par Samia Chehbi Gamoura, PhD**

2019 - 2020

Enseignant Chercheur – EM Strasbourg  
Université de Strasbourg  
France

Chers étudiants , bienvenue sur ma plateforme MOOC. Je suis l'avatar de votre professeur Samia Gamoura, enseignant chercheur à l'Ecole de Management EM de Strasbourg, université de Strasbourg. Ce cours est intitulé: Commerce électronique ou e-Commerce comme on l'appelle communément. Il est destiné aux étudiants de niveau Master 2, universitaire. Pour savoir plus sur les activités d'enseignement et de recherche de votre enseignante, vous pouvez vous rendre sur son site professionnel [www.samiagamoura.com](http://www.samiagamoura.com).



# Commerce Electronique

## Session 3 - Préparatoire - Online Class -

**Par Samia Chehbi Gamoura, PhD**  
2019 - 2020

Enseignant Chercheur – EM Strasbourg  
Université de Strasbourg  
France

Les modalités de ce cours concernant les étapes et l'examen, ont été déjà présentés dans la vidéo de la session 1. Je vais les présenter une nouvelle fois avant de vous présenter le Business Case numéro 3 pour la session 3.

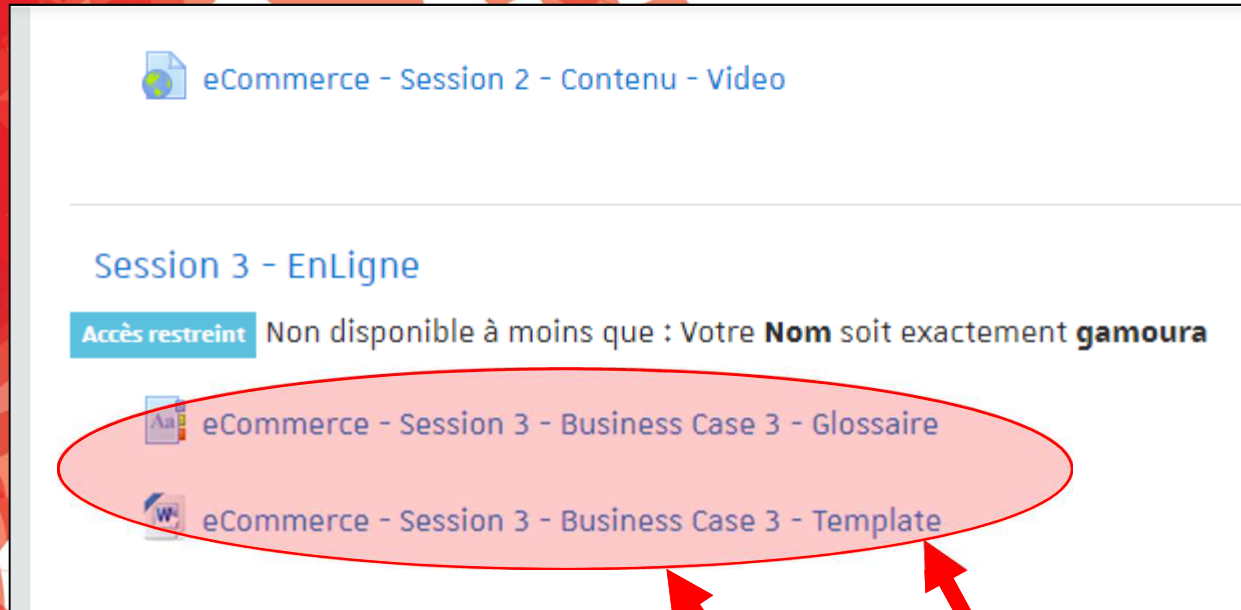


UNIVERSITÉ DE STRASBOURG



be distinctive ■  
EM STRASBOURG  
BUSINESS SCHOOL

# Business Case n°3



Voici votre 3ème Business Case à préparer pour votre 3ème session (Etape 1). Dans ce dossier votre professeur demande de réaliser le travail suivant: Chaque étudiant doit faire des recherches documentaire (Internet, ScholarVox, Google Scholar, etc.) suivant le Template donné dans le fichier Word comme vous constatez dans la capture écran: Vous devez le télécharger et le compléter selon les informations indiquées. Ensuite vous devez le déposer dans le Glossaire que vous voyez dans la capture écran. Attention dans ce nouveau template, il vous a été demandé une page seulement



# Business Case n°3

<b>Cours</b>	Commerce Electronique (e-Commerce)
<b>Enseignant</b>	Samia Chehbi Gamoura, Ph.D.
<b>Business Case</b>	3
<b>Numéro d'étudiant</b>	.....
<b>Prénom</b>	.....
<b>Nom complet</b>	.....
<b>Sujet sélectionné (pour le glossaire)</b>	<input type="checkbox"/> E-Commerce prédictif <input type="checkbox"/> Data-Driven E-Commerce <input type="checkbox"/> Facebook Marketplace <input type="checkbox"/> Home-assistant en E-Commerce <input type="checkbox"/> Smart TV <input type="checkbox"/> Intelligence Artificielle et E-Commerce
<b>Date</b>	.. / .. / 2020
<b>Nombre de pages au total*</b>	....

Dans le Template vous trouverez une liste de notions, concepts, paradigmes, et mots clés faisant partie du domaine du Commerce Electronique. Vous devez choisir un seul sujet à développer dans la définition, et l'illustration. Ce travail est individuel et obligatoire pour chacun. Ce n'est pas un problème si deux étudiants ou plusieurs choisissent le même sujet. Comme c'est déjà précisé, l'évaluation de ce travail fait partie de la note d'examen pratique. L'idée avec cet exercice préparatoire est de constituer un glossaire commun des notions clé du eCommerce, afin de vous familiariser avec le domaine.



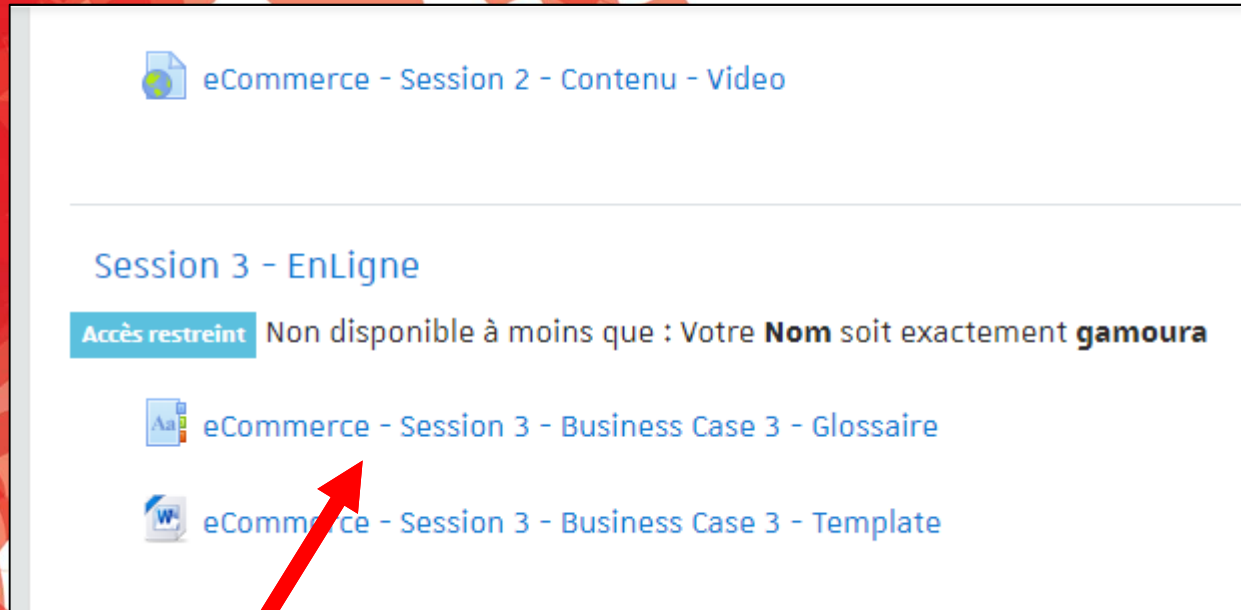
# Business Case n°3



Le glossaire est automatisé par le système et indexé. Merci donc de respecter le nommage suivant: Pour un étudiant **Cédric MARTIN** qui a choisi le theme 'CRM', il doit nommer son fichier **CEDRIC\_MARTIN\_CRM.docx** (ou .doc ou PDF). Autre chose, attention au plagiat: le système est activé pour contrôler le taux de plagiat dans vos fichiers déposés. Tout travail repéré est exclu avec une note équivalente à zéro.



# Business Case n°3



eCommerce - Session 2 - Contenu - Video

---

Session 3 - EnLigne

**Accès restreint** Non disponible à moins que : Votre **Nom** soit exactement **gamoura**

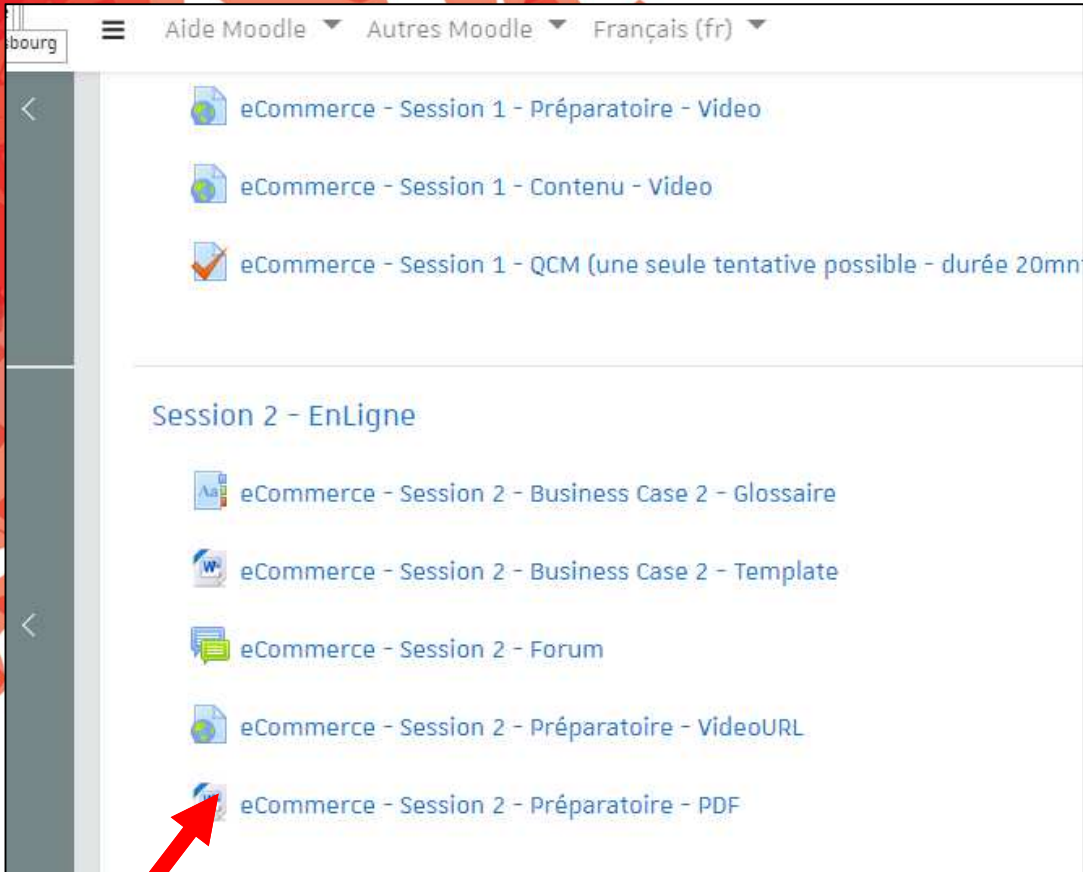
- eCommerce - Session 3 - Business Case 3 - Glossaire
- eCommerce - Session 3 - Business Case 3 - Template

A red arrow points from the 'Glossaire' link to the text box below.

Vous présentation de préparation à la session 3, est maintenant finie. Vous avez le Forum en ligne créé dans cette session que vous pouvez utiliser pour poser vos questions. Votre professeur vous répondra et tout le monde pourra suivre toutes les questions/réponses d'une manière centralisée. Ainsi, les échanges individualisés par emails sont à banir. Notez que le système vous enverra un email de notification à la suite de chaque réaction de question ou réponse dans le Forum.



# Business Case n°3



Vous pouvez dès maintenant, retrouver en plus de ce support vidéo, le même support sous format PDF dans la session 3, comme vous pouvez le constater dans la capture écran ci-dessus. N'hésitez pas à vous servir du Forum pour toute question. Ce forum restera ouvert jusqu'à la prochaine session.





**Fin de la presentation**

**Merci...**





## Bibliography

### Livres dans ScholarVox

Les 5 étapes pour créer, développer et vendre. Auteur(s): Cohen-Hadria, Yaël. Dorkenoo, Cindy. Editeur: Eyrolles Année de Publication: 2018. pages: 226. Langue: Français. Edition: 1. ISBN: 978-2-212-56741-0

e-marketing & e-commerce - Doper ses ventes pas à pas. Auteur(s): Courts, Émilie. Editeur: Vuibert. Année de Publication: 2015. pages: 160. Langue: Français. ISBN: 978-2-311-62117-4.

Les canaux de distribution et les nouvelles technologies. Auteur(s): Colla, Enrico. Editeur: Editions MPE. Année de Publication: 2013. pages: 209. Langue: Français. ISBN: 978-2-84769-549-6

Web Analytics 2.0. Mesurer l'impact de votre site et des réseaux sociaux pour optimiser votre activité et répondre aux attentes de vos visiteurs. Auteur(s): Kaushik, Avinash. Editeur: Eyrolles. Année de Publication: 2011. pages: 485. Langue: Français. ISBN: 978-2-212-12801-7

**10:00**