Les différentes formes de e-commerce

[sommaire]

1. **Objectifs**

- Connaitre les différentes formes de e-commerce.

- **Présentation**

  - **B to C** : Vente de produits physiques, biens immatériels (informations, vidéos, jeux, logiciels...) et de services (réservations, services à domicile...).
  - **B to B stratégique** : Achats répondant à un besoin professionnel individuel (livres, publications, informations, séminaires...). Achats de fonctionnement : fournitures de bureau, consommables, équipement électrique, télécom et informatique...
  - **B to B non-stratégique** : Consommations intermédiaires : matière première, produits semi-finis servant à la réalisation d'un produit final. Produits finis achetés pour être distribués au client final.

- **Le commerce électronique B2C ou B to C (Business to Consumer)**

  1. **Présentation**

  - C'est un jargon professionnel très utilisé. L'abréviation **B2C** désigne l'ensemble des relations qui unissent les entreprises et les consommateurs finaux.
  - "Il s'agit de la vente au grand public par une entreprise depuis un site Internet. La variété des sites B2C est immense et de nombreux modèles d'affaires existent au sein de cette catégorie."
  - Le B to C peut aussi s'écrire B2C. Autrement dit, ce type de commerce recouvre les marchandises ou les prestations conçues pour le grand public.
  - Le commerce électronique à destination des particuliers, ou B to C qui désigne une relation entre une entreprise et le grand public (particuliers) dont la relation ne se limite pas à l'acte de la vente, mais couvre tous les échanges qu'une entreprise peut avoir avec ses clients de la demande de devis au service après vente. Il s'agit des sites web marchands, type télé-achat.

    > *B2C est l'abréviation du terme anglais "business to consumer" et fait référence aux relations commerciales entre les entreprises et les consommateurs. Cela signifie que les*

apcpedagogie.com

> *entreprises ciblent leurs produits et services sur les clients privés et entrent en contact avec eux.*

- **Exemples**
  - Le B2C qualifie les relations de professionnels vers des consommateurs finaux. Par exemple, la relation qui unie un fournisseur d'énergie, comme **TOTAL**, aux consommateurs d'énergie est une relation B2C.
  - L'achat de fruits et de légumes d'une grand-mère chez son épicier, c'est du B2C. En revanche, un restaurateur qui achète du matériel chez le grossiste Métro, ce n'est pas du B2C, mais du B2B ou business to business. C'est-à-dire, des relations entre entreprises.

- **Stratégie**
  - Les entreprises déterminent leur stratégie B2C en fonction de la nature de leurs produits, du degré de personnalisation apporté et du nombre de clients visés.
  - En ce qui concerne les échanges électroniques, les relations B2C peuvent passer par un site de commerce en ligne limité aux activités de vente ou par une plate-forme web offrant des services généralistes pouvant être financés par des espaces publicitaires ou des abonnements.

Le commerce électronique entre entreprises (B to B)

1. **Présentation**



- Le sigle **B2B** (Business to Business) ou **B to B** est simplement défini comme l’ensemble des relations commerciales entre deux entreprises .On le rencontre parfois sous la notion "commerce interentreprises".

apcpedagogie.com

- Un **B2B** traite principalement les échanges entre les systèmes d'information des partenaires commerciaux, le système EDI (Échange de données informatisé) est largement utilisé pour communiquer entre les entreprises.
- Le commerce électronique **B2B** (Business to Business) peut se définir comme étant la possibilité offerte aux entreprises d'utiliser des procédures plus ou moins automatisées, d'achat et de vente à distance de produits et de services en utilisant les possibilités offertes par les réseaux de type Internet.
- Le commerce électronique **B2B** concerne la vente et la commercialisation des produits ou services entre les entreprises via Internet via un portail de vente en ligne.
- En général, il est utilisé pour améliorer l'efficacité pour les entreprises. Avec le développement de la technologie à nos jours, on parle plus du commerce numérique.

> *Généralement, le commerce électronique interentreprises facilite les transactions entre un fabricant et un grossiste, ou un grossiste et un détaillant. Les ventes B2B ont généralement des valeurs de commande plus élevées, des cycles de vente plus longs et sont souvent plus complexes que les ventes B2C.*

- **Types de B2B**

  - On différencie au sein de cet ensemble le B2B **stratégique** et **non-stratégique** :
  - **B2B 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
  - **B2B 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.

- **Les objectifs du B2B**

  - B2B est un raccourci pour une transaction de longue durée B2B.
  - La collaboration entre entreprise.
  - Le contrôle des prix se fera mieux.
  - Branchement en direct de l'entreprise sur son environnement économique.

apcpedagogie.com

- ## Le commerce électronique C2C (consumer to consumer)

1. **Définition**

- Le C to C, ou **C2C** (consumer to consumer), est l'ensemble des échanges de biens et de services effectués directement entre deux ou plusieurs consommateurs.
- Ce type d'échange économique a connu un développement considérable ces dernières années avec le développement d'Internet qui permet à des consommateurs d'acheter et de vendre des biens et des services entre eux généralement à bas prix et sans limitation géographique de marché.
- Des sites internet spécialisés dans le **C2C** se rémunérant par des commissions sur les transactions se sont créés, permettant l'apparition d'un contrôle sur les échanges, qu'il s'agisse de la qualité des produits et des services, ou de la garantie de paiement.
- Auparavant le **C2C**, est principalement relié au troc ou au principe du dépôt-vente, le **C2C** devrait voir sa part dans l'économie encore beaucoup augmenter dans le futur, notamment grâce à l'explosion de l'utilisation des réseaux sociaux.

- **Modèle**

- Le modèle C2C entraîne des coûts plus bas et des bénéfices plus importants pour les acheteurs et les vendeurs.

- **Site**

- Le site pur de C2C serait le site du consommateur lui-même qui indique sur son site qu'il désire vendre un ou des produits et services sans en faire le commerce.
- Ces sites sont rares. Pour aider les transactions entre consommateurs, il existe des sites "Marchés aux puces virtuels" que l'on désigne aussi comme sites de petites annonces classées virtuelles.

- ## Le commerce électronique C2B (Consumer-to-Business)

1. **Définition**

apcpedagogie.com

- Le **Consumer-to-Business** est un modèle en entreprise au sein duquel les clients ou les particuliers apportent leur service à une entreprise en gros ou en détail par le biais d'une prestation d'un produit et non l'inverse comme on le voit dans le modèle classique.
- Dans le modèle **C2B** le client devient prescripteur pour l'entreprise. Les clients sont partis prenant par leur adhésion à la marque et rédigent avis, des commentaires ou remerciements sur le site de l'entreprise, partage et soutien la marque.
- Il s'agit d'un modèle virtuel pour les entreprises car le client devient le 1er vecteur de visibilité et d'acquisition d'autres clients.

- **Les caractéristiques du Consumer-to-Business**

  - La notion de business mettait les entreprises en relation entre elles et les entreprises vers les clients finaux. Il était toujours question pour les entreprises de déterminer les besoins et attentes des consommateurs.
  - Ce phénomène s'observe le plus souvent au sein des grands groupes qui arrivent à persuader les prospects qu'ils ont besoin de tel ou tel produit pourtant, en réalité, ils n'en ont pas vraiment besoin ou que ces produits ne sont d'aucune utilité.
  - Toutefois, la communication ; le marketing et autres pressions sociales conduisent d'une manière ou d'une autre à se procurer le produit. Avec l'arrivée du C2B, les données ont changé.

- **Le C2B est complètement différent du B2C**

  - Ici, ce sont les consommateurs qui inversent la tendance en prenant le pouvoir.
  - De nos jours, les marques doivent procéder à une externalisation de leurs activités et tenir compte des besoins des consommateurs de la rapidité de l'information et des technologies concernant le digital qui sont des leviers aux offres ou aux services répondant aux besoins des clients.

Autres types de commerce électronique:

- **Le B2E:**Echanges électroniques entre l'entreprise et ses employés
- **Le B2G:**Echanges électroniques entre entreprises privées et gouvernement
- **Le G2C (Government to Consumer):**Echange électronique entre le gouvernement et les particuliers
- **Le A2A (Administration to Administration):**Echange électronique entre administrations
- **G2B (Government to Business)**, permet aux gouvernements de communiquer avec les entreprises (appels d'offre)

apcpedagogie.com

- ## les différentes caractéristiques du marché B2C et B2B

  - Le tableau suivant résume les différentes caractéristiques du marché B2C et les compare avec les caractéristiques du marché B2B.
    [h5p id="36"]

- ## Exercices d'application

  [h5p id="37"]

Bibliographie

- https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199123-b-to-c-ou-b2c-definition/

Sommaire du cours Le commerce électronique

Source : https://apcpedagogie.com/les-differentes-formes-de-e-commerce · téléchargé le 03/11/2026 · © APC Pédagogie · apcpedagogie.com

apcpedagogie.com