

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES A L'ORAL

ACTIVITÉ DE PRODUCTION ORALE

Niveau B1

Le e-commerce

Le dossier comprend :

- une fiche apprenant
- une fiche enseignant
- le document support



1. Se préparer :

- Comprendre le document support

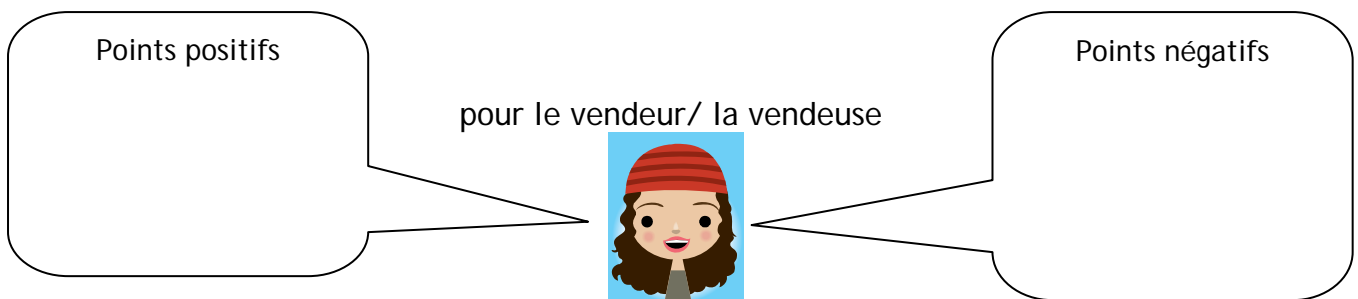
Activité 1 :

Interrogez cinq de vos camarades en leur posant les questions de la fiche.
Après, préparez une synthèse pour la classe.

	Elève 1	Elève 2	Elève 3	Elève 4	Elève 5
Tu as Internet à la maison ?					
Est-ce que tu as déjà acheté des produits sur Internet ?					
Quels produits ?					
Combien de fois ?					
Est-ce que tes parents font des achats sur Internet ?					
Ils n'ont pas peur ?					

Activité 2 :

Complétez le schéma à partir des informations du document.



- **Rechercher des idées**

Activité 3 :

Avez-vous d'autres idées ?
Complétez le schéma de l'activité 2.

Activité 4 :

A partir de toutes ces idées, à quelle question pouvez-vous répondre ?

- Le e-commerce est-il dangereux ?
- Un commerce sans limite est-il né ?
- La mode quitte-t-elle les podiums de défilé ?

A quelle autre question pourriez-vous répondre ?

2. Agir :

- **Présenter un point de vue construit, argumenter**

Activité 5 :

*Choisissez une des questions de l'activité 4 :
 Classez vos idées de l'activité 3 en deux ou trois parties.*

Partie 1	Partie 2	Partie 3

☺ Un ordre logique doit apparaître entre vos parties.

Activité 6 :

L'introduction est importante pour l'exposé. Elle doit comporter plusieurs parties.

- Présentation du document :

1- de quel document s'agit-il ?

- un graphique
- un dépliant
- une photo

2- le document...

- analyse le e-commerce.
- est un mode d'emploi du e-commerce.
- explique le fonctionnement d'un site de e-commerce.

- Le thème choisi :

A partir de ce document, je vais aborder la question de/du

☺ Transformez la question directe en question indirecte !

- Le plan :

Je parlerai d'abord de puis de et enfin de

3. Interagir :

- Nuancer ses idées, réagir à des arguments

Activité 7 :

Les connecteurs suivants permettent...

- d'ajouter des idées
- d'opposer des idées
- d'expliquer vos idées

A vous de trouver leur utilisation !

	Ajouter des idées	Opposer des idées	Expliquer des idées
1. En effet			
2. Cependant			
3. De plus			
4. Aussi			
5. Par ailleurs			
6. Car			
7. Mais			
8. Non seulement... mais			
9. En outre			
10. Même			
11. Toutefois			
12. En réalité			

Le e-commerce

Fiche enseignant

Niveau : B1

Support :

- *nature du support* : dépliant
- *source* : d'après « Les dossiers de l'actualité », décembre 2009

- *titre* : Le e-commerce
- *type de texte* : informatif / explicatif / argumentatif
- *thème(s)* : la vente sur internet

Objectifs :

- *linguistique* : connecteurs logiques
- *communicatifs* : s'informer sur des habitudes, interpréter des informations, présenter le résultat d'une enquête
- *(socio)-culturel* : Internet et le commerce en ligne
- *méthodologiques* : apprendre à dégager un thème, à trouver des idées, organiser un plan, construire l'introduction

Repères :

- Au dernier trimestre 2009, il y a eu en France 24,4 millions de cyberacheteurs sur 34,6 millions d'internautes.
En décembre 2009, 76% des internautes ont déclaré avoir l'intention d'acheter autant et même plus que l'année précédente pour les fêtes de Noël.
Le phénomène est en augmentation constante.
Source : http://www.journaldunet.com/cc/04_ecommerce/ecom_cyberconso_fr.shtml

Le e-commerce

Une chaîne logistique simplifiée



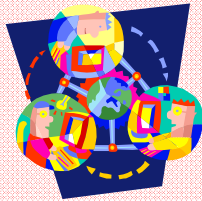
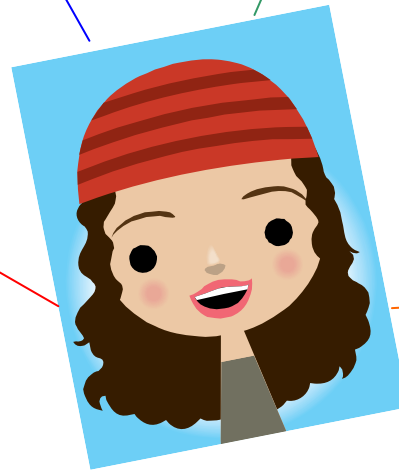
Plutôt que de consacrer de l'argent à un réseau de distribution, Anita peut **consacrer ses dépenses sur son site**, pour le rendre plus attractif.

Avec des amis stylistes et grâce à un accord avec un industriel, Anita s'est lancée dans la vente de T-shirts sur Internet.



Un marché sans frontières et sans horaires

Non seulement Anita peut vendre ses T-shirts partout en France **sans avoir à démarcher des boutiques d'habillement**, mais elle peut même vendre sans difficulté à l'étranger car **son site est accessible 24 heures sur 24 tous les jours de la semaine**.



Si les bonnes idées peuvent faire rapidement gagner de l'argent, elles sont aussi **rapidement imitées** et la concurrence est sans limites. Si Anita gagne beaucoup d'argent, **d'autres sites similaires vont se créer**. Il n'y a **pas de clientèle captive sur Internet** et la comparaison des prix et des services y est nettement plus facile.



Un suivi plus facile

Anita connaît **en temps réel** l'évolution de ses ventes, elle peut donc les analyser finement et **réagir sans attendre**. Elle peut aussi communiquer plus facilement avec ses clients et leur envoyer **des publicités ciblées** plus efficaces et nettement moins coûteuses.

1. Se préparer :

- Comprendre le document support

Activité 1 :

Distribuer la fiche apprenant.

A deux. *Faites l'activité 1.*

Mise en commun et comparaison des synthèses.

Activité 2 :

Distribuer le document support.

A deux. *Faites l'activité 2.*

Correction :

Pour le vendeur / la vendeuse :

- points positifs : pas de démarchage / possibilité de vendre à l'étranger / chaîne logistique simplifiée / évolution des ventes en temps réel / réaction immédiate / publicité ciblée / communication facile avec les clients

- points négatifs : les idées sont rapidement imitées / la concurrence est sans limites / des sites similaires vont se créer / il n'y a pas de clientèle captive sur internet /

Pour le client / la cliente :

- points positifs : site accessible 24h sur 24 / possibilité d'acheter sur un site à l'étranger / des sites similaires vont se créer / communication facile avec le/la vendeur/vendeuse

- points négatifs : publicité ciblée (utilisation des informations personnelles)

2. Agir :

- Rechercher des idées

Activité 3 :

A deux. *Faites l'activité 3.*

Pistes de correction :

Pour le vendeur / la vendeuse :

- points positifs : pas de dépenses pour la publicité / pas de location d'un magasin...

- points négatifs : des problèmes avec la Poste / rester inconnu parmi la multitude des sites marchands / dépendre du bouche à oreille pour se faire connaître et reconnaître...

Pour le client / la cliente :

- points positifs : possibilité de comparer facilement les prix / pas de déplacement / plus de choix / plus rapide...

- points négatifs : pas d'essayage des vêtements / des sites peu ou pas sérieux / problèmes avec la carte bancaire / longue attente avant la réception des paquets...

Activité 4 :

A deux. *Faites l'activité 4.*

Correction : Un commerce sans limite est-il né? (possibilité de vendre à l'étranger, réaction immédiate, site accessible 24h sur 24 -> abolition de l'espace et du temps)

- Présenter un point de vue construit, argumenter

Activité 5 :

A deux. *Faites l'activité 5.*

Activité 6 :

A deux. *Faites l'activité 6.*

Correction : 1- un dépliant / 2- explique le fonctionnement d'un site de e-commerce.

3. Interagir :

- Nuancer ses idées, réagir à des arguments

Activité 7:

A deux. *Faites l'activité 7.*

Correction :

Ajouter : 3 / 4 / 5 / 8 / 9 / 10 - Opposer : 2 / 7 / 11 - Expliquer : 1 / 6 / 8 / 12