

# **BTS COMMERCE INTERNATIONAL**

**SESSION 2008**

**ÉPREUVE DE COMMUNICATION EN LANGUES  
VIVANTES ÉTRANGÈRES**

**GROUPE 4**

**TURC**

---

**Durée : 3 heures**

**Coefficient : 1,5**

---

**L'usage d'un dictionnaire bilingue est autorisé.  
L'usage de la calculatrice est interdit.**

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet se compose de 4 pages, numérotées de 1/4 à 4/4.

BTS Commerce international		Session 2008
Turc – groupe 4 des LVE	Code : CILVEAB :TUR	Page : 1/4

## TEXTE

### **Türkiye'de Elektronik Ticaret**

Türk toplumunun İnternet'le tanışması sadece birkaç yıl öncesine dayanmasına rağmen, İnternet kullanımı için gerekli olan teknolojik altyapının sürekli gelişmesiyle, İnternet kullanımı ülkemizde de her alanda büyük bir hızla yaygınlaşmaktadır. Özellikle 1999 yılından itibaren İnternet kullanıcılarının sayısındaki hızlı artış, Türkiye'deki şirketleri de İnternet ortamına girmeye zorlamıştır.

Ülkemizde elektronik ticaretin dört aşamada gerçekleştirilebileceğini söylemek mümkündür.

- Birinci aşama, bilgisayar ağları üzerinden bilgi ve belgelerin değişimidir. Bu konuda ülkemizde de kapalı sistemlerde başarılı uygulamalar vardır. Ancak, açık sistemler üzerinde ulusal ve uluslararası veri değişimi için, örneğin BM/EDIFACT gibi bir standardın uluslararası düzeyde kabul edilmesi gerekmektedir.

- İkinci aşama, sipariş verme, faturalama, sözleşme yapma, sigortalama, nakliye ve ödeme gibi işlemlerin elektronik ortama aktarılmasıdır.

- Üçüncü aşama ise, sayısal imzaya yazılı imza statüsü kazandırılması, elektronik kayıtların belge olarak kabul edilmesi, iç ve dış ticaret mevzuatı, gümrük mevzuatı ve elektronik ortamda vergilendirme gibi devletin yetkili olduğu konularda, uluslararası uygulamalar da dikkate alınarak yasal düzenlemelerin yapılmasıdır.

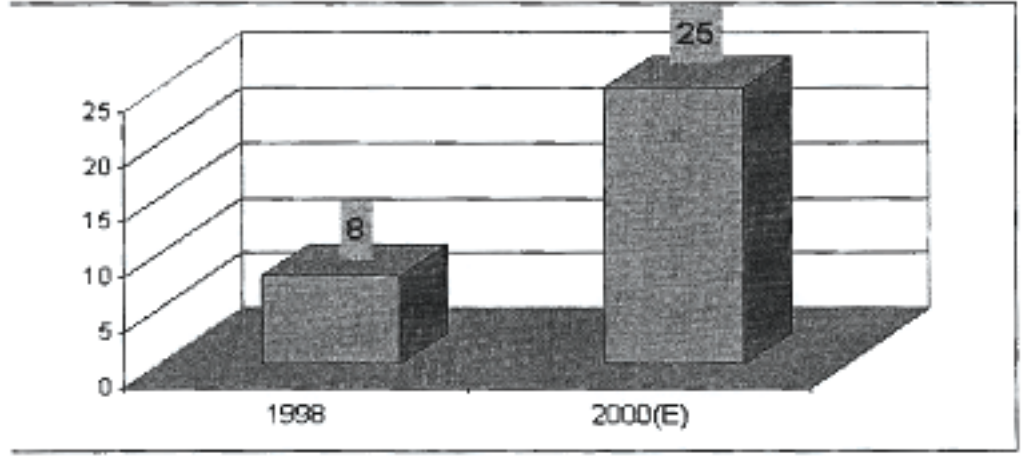
- Dördüncü aşama, internet üzerinden güvenli bir şekilde bilgi ve belge değişiminin sağlanmasıdır. Böylece iç ve dış ticaret mümkün olduğu kadar çok kesime yayılmış olacaktır.

Şu anda Türkiye'deki elektronik ticaret uygulamaları işletmeden son kullanıcılara (Business to Consumer, B2C) satış biçimiyle gerçekleşmektedir. Ancak dünyadaki mevcut uygulamalardan da anlaşılabilen gibi işletmeden işletmeye satış elektronik ticaret hacminin büyük kısmını oluşturmaktadır. Kısa bir süre sonra Türkiye'de de büyük firmalardan başlamak üzere bir çok şirketin tedarikçileri ve bayileri arasındaki işlemleri İnternete taşımalarına ve işletmeler arası elektronik ticaretin patlamasına tanıklık edeceğiz.

Elektronik ticaretin büyüme trendini gören ve bu yeni pazarda yerini almak isteyen çok sayıda şirket rekabette geri kalmamak için İnternet üzerinde site açmaya başladı. Bir çok ünlü marka sanal mağaza açarken, İnternet servis sağlayıcıları oluşturdukları alışveriş merkezlerinde sanal mağaza kiralamaya başladılar. Bu gelişmeler elektronik ticaret konusunda danışmanlık veren şirket sayısının da artmasına yol açtı.(...)

Elektronik ticaret konusunda çeşitli ürün ve hizmetler sunan IBM, Microsoft gibi teknoloji firmaları da, tüm dünya ile aynı anda Türkiye'de elektronik ticaretle ilgili çalışmalarına hız verdiler. İşletmeden işletmeye (Business to Business, B2B) satış modelin ilk örneğini Arçelik bayilerinden siparişlerini İnternet üzerinden almaya başlayarak gösterdi. Türkiye'de elektronik ticaret yasal altyapısını oluşturmak amacıyla İnternet Üst Kurulu ile Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu oluşturulmuştur. Bankalar da İnternet üzerinden verdikleri hizmetleri her geçen gün geliştirerek bu konuda öncülük yapmaktadırlar. Garanti Bankası, Türkiye'de elektronik ticaret yapmak isteyen sanal mağazalara en yeni ve etkin ödeme sistemlerini sunan tek banka konumundadır ve konudaki çalışmalarını sürdürmektedir.

Türkiye'de İnternet Üzerinden Yapılan Ticaret Tutarı (Milyon Dolar)



Kaynak: IDC (International Data Corporation)

Source : <http://inet-tr.org.tr>

## TRAVAIL À FAIRE

### I – COMPTE RENDU EN FRANCAIS (20 points)

Après avoir lu ce texte attentivement, vous en ferez un compte rendu, **en français**, en faisant apparaître les idées essentielles en 200 mots (+ ou – 15 %).

### II – RÉDACTION EN TURC (20 points)

Répondez en turc :

- 1- Türkiye’de Internet üzerinden yapılan ticaret hacminin gelişimini sayısal olarak irdeleyiniz. (4 points)
- 2- Şirketleri ve tüketicilerin internet üzerinde alışveriş yapmaya iten nedenler neler olabilir? (100 mots + ou – 10 %) (10 points)
- 3- İnternet kullanımının yararları ve zararları hakkında düşünceleriniz nelerdir? (80 mots + ou – 10 %) (6 points)

### III – ÉLABORATION D’UNE LETTRE COMMERCIALE EN TURC (20 points)

Expéditeur : KOCKAR SARL - 120, Champs Elysées - 75008 – Paris / France - Siret :  
333 555 456 00045

Destinataire :

M. Ali ÖZTÜRK – ANCAR - 9 Eylül cd. N° 75 - İZMİR / TURQUIE

Objet :

Partenariat / Collaboration

Date :

Paris, 20 Décembre 2007

Corps de la lettre :

Notre société, s’occupe de la distribution rapide de colis pour les entreprises, sur l’ensemble du territoire français et notamment , en région parisienne et elle travaille pour des clients exigeants, de renommée, afin de satisfaire leur demande de transport de colis ou de marchandises.

Ayant observé qu’un certain nombre de nos clients travaille avec la Turquie, nous souhaitons inclure ce pays dans notre espace de travail. Après enquête, nous avons décidé de vous adresser une offre de partenariat puisque votre entreprise correspond aux critères de sérieux et fiable que nous cherchons dans le choix de notre partenaire.

Je vous propose donc un rendez-vous afin d’envisager et si possible de conclure un accord de partenariat.

J’ai programmé un séjour à Istanbul pour la dernière semaine de janvier 2008, ceci pourrait me permettre de faire un saut à Izmir pour vous rencontrer à votre siège social, tout en espérant visiter votre plate-forme de transport afin de me rendre compte de votre schéma de fonctionnement.

Espérant votre disponibilité pendant la période indiquée, j’attends votre proposition pour le jour de notre rencontre.

Formules de politesse

Signataire : Emilie KOÇ – Gérante.

BTS Commerce international	Session 2008
Turc – groupe 4 des LVE	Code : CILVEAB :TUR Page : 4/4