

- -

:

- -

:

:

:

:

2015- 2014:

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

كلمة الشكر

"

"

-19-

-

-

⋮

•

•

•

—

—

•

⋮

•

	:
01	
02	:
02	:
04	:
07	:
09	:
09	:
14	:
20	:
22	:
22	:
23	:
24	:
27	:
27	:
28	:
29	:
32	

	:
33	
34	:
34	::
34	:
35	:
37	:
39	:
39	:
40	:
41	:
45	:
46	:
46	:
49)	:
50	:
51	:
53	:
53	:
55	:
56	:
57	:
59	
- -	:
60	

61	- -	:
61	- -	:
62	- -	:
63	- -	:
68	- -	:
68	()	:
73		:
74		:
75		:
76		:
76		:
77	()	:
78	()	:
111		
112		

مقدمة عامة

:

.

.

.

.

.

:

-

:

:

-

-

-

-

-

-

-

-

..

..

.

—

.

—

.

—

.

—

.

— —

—

.

—

.

—

.

—

—

:

:

.

—

.

—

.

—

.

—

.

—

.

—

—

.

—

.

—

.

:

.

:

.

—

.

—

.

—

.

—

:

:

.

.

.
:
.2015
:
. :
." "

.()

:

.

—

.

—

:

.

.

:

:

:

.

.

.

:

—

—

.

الفصل الأول



:

:

.

.

.



.

:

.

.

:

(1).

":

ENGEL

—

."

":

MOLINA

—

."

":

MARTIN

—

."

":

HOWARD

—

."

":OUGUST

"

"

(1) "

"(2)

"

(CovertBehavior)

(OvertBehavior)

"

.13 2004

.58 2006



.

:

(1):

:

_1

:

_

.

:

_

.

:

.

_

.

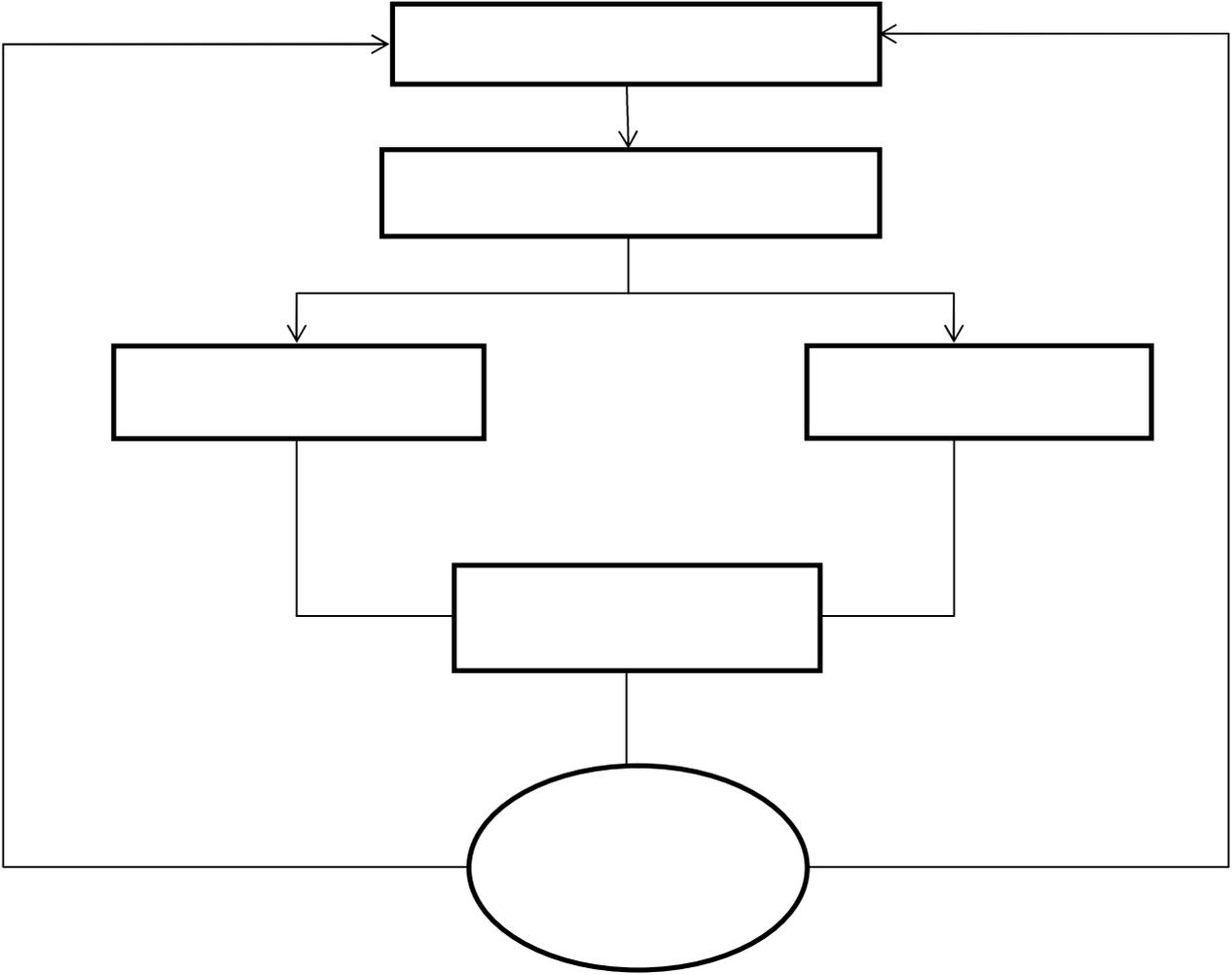
.64

1

.



:



(1-1)

.65

:



: _2

:

—

.

—

.

—

.

(Business Domain)

—

.

—

.

.

—

—

.

.

.

—

—

.

:

.

(1).

:

:

_1

:

:

—

.

:

:

—

.

:

:

_2

:

:

—

.

.



:

:

—

. ...

:

:

_4

:

—

.

:

—

. ...

:

_4

.

.

—

.

—



. :
.
.
.
.
(1).
: _1





:

:

—

.

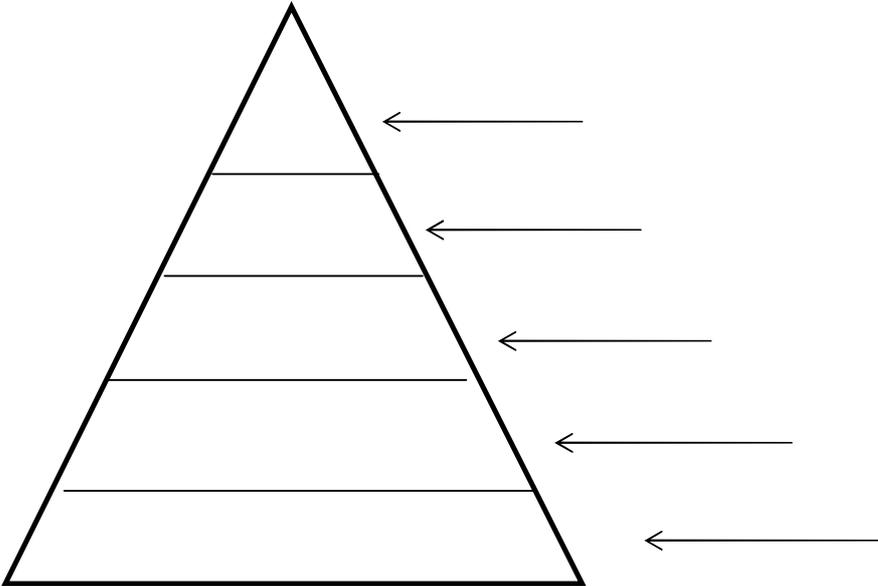
:

—

.

:

.(MASLOW)



.(MASLOW)

(1-2):

- Jacques. L, De Nislindon, Merkator, pratique et théorie du :
marketing, 5eme édition 1997, DALLOZ P. 154



(1) : : _2

(2) :

: -

: -

.113 2006

.65 2000

-

1

2



(1). _3

.

.

.

:

.

—

.

—

.

—

—

":

(2).:

:

_4

".

:

.117

1

.196

2

.

—

... ..

—

.

—

.

:

.

:

.

:

(1):

—

"

—

"

"

—

"

.

.112 2003

- 1



"

"

:

:

—

:

_1

:

_2

:

_3

:

_4

:

_5

:

_6

:

_7



": :

"(2). (1) "

"

:

•

•

•

.94 2001

1

.158 2013

2

.

"Les groupe de référence :

(1) "

:

(2).

:

_1

...

:

. ...

:

:

_2

:

. ...

:

...

.

.45 2000

1

.190 1997

2

.

: _3

.

:

:

_1

.

_2

.

:

_3

.

_4



:

(1)

.La Famille :

...

(2)

:La Famille de procréation _1

.()

:

:

•

:

•

:

•

.201 1

.60 1998 2



:

•

:La Famille d'orientation

_2

(1) "

.79 2002

()

1



. :

: (1) "

: -1

(2):

: -

.

: -

:

.

.47 2001



1

.84

2

.

:

.

:

.

: 2

:

()

(1).

¹Kotler et Dubois, Marketing management, 9^{ème} édition publi- Union, Paris, 1998, p 202.



. :

. :

1965

Science)

1985

(Fondation National

E-mail)

(1).(

1985

1989

Library)

(TIM BERNETS- LEE)

() (Of Files

(PATHWAYS)

(WWW)

.530 2002



1993

(mosaic)

(1):

.(International)

(Inter):

.(Net Works)

(Net):

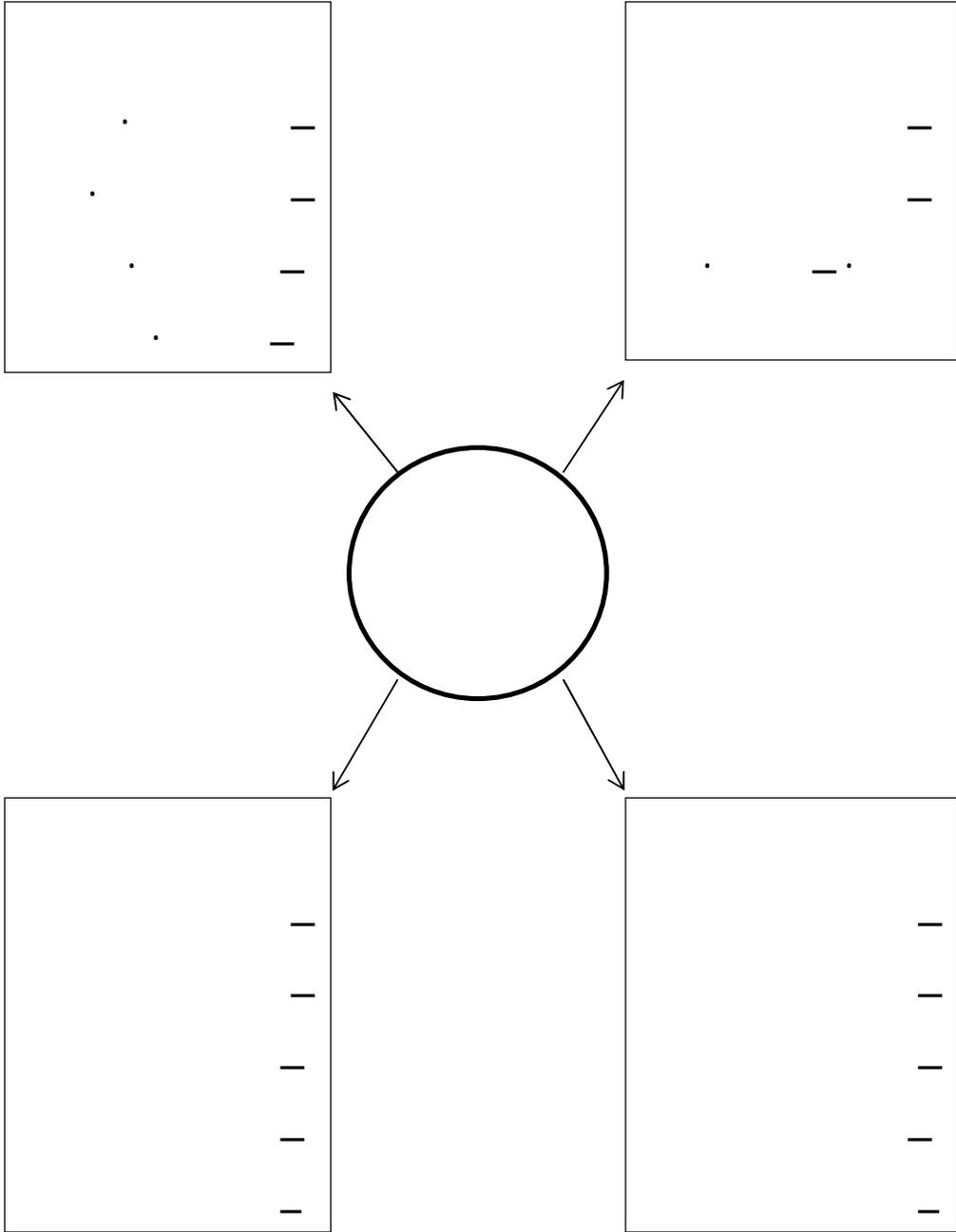


.

.

.

.



:(1- 4)

.74 2009-2008

:



:

:

_1

:

•

•

•

•

:

_2

.()

:

_3

:

—

—

—



”：

(1)：

”。

”：

”：

”。

”：

(2).()

.84 2004

.169 2004

1

2



. :
: _1

(1).

: _2

()

: _3

()

()

()

: _4



Downloade

:

(1):

:FTP

_1

archifaux

"interactivité"

:

(SERVEURS)

. ...

:

_2

"USENET "

:

_3

" News Groupes "

" "

.27 1999 01

1

FTP : FILE- TRANSFER- PROTOCOLE.



"BigSeven "

.(...)

: _4

: _5

(1)

"www "

(1): _6

: _7

(2)

multi)

: _8

(media

: _9

.03 1999 02

1

.25-23 2008

2

.

.

:

_10

.

:

_11

...



:

.

...

.

.

.

الفصل الثاني

:

()

:

()

(1).

:

(2).

(24)

_ 1

¹ يوسف أحمد أبو فارة، التسويق الإلكتروني- عناصر المزيج التسويقي عبر الأنترنت، جامعة القدس، ط 02، 2007، ص 147.

² سمر توفيق صبرة، التسويق الإلكتروني، دار الإعصار العلمي للنشر و التوزيع، ط 01، 2010، ص 79.

_ 2

_ 3

_ 4

_ 5

_ 6

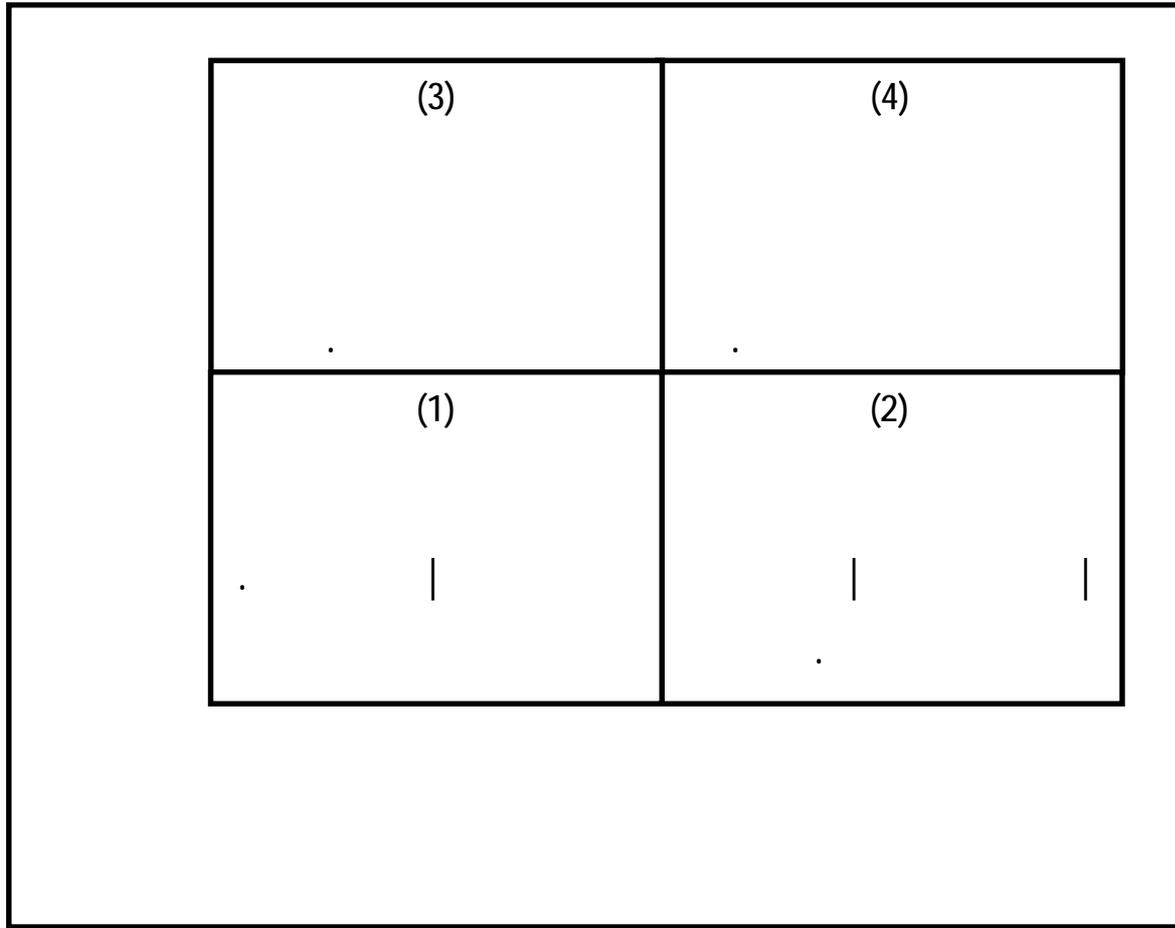
_ 7

_ 8

:

(1):

¹ يوسف أحمد أبو فارة، مرجع سبق ذكره، ص 149.



:(2- 1)

Source : Stroud, Sick, Internet Strategies : à corporate Guide to Exploiting the Internet (London : MC Milano press Ltd 1998).

:

(1):

- Product —
- .Existing Product —
- .New Product —

¹ سمر توفيق صبرة، مرجع سبق ذكره، ص 80.

Market _

.ExistingMarket _

.NEWMarket _

:

_1 - :

_2 - :

_3 - :

_4 - :

:

(2).

(1).

—
—
—
—
—
—

.165

1

.128 2014

2

:

:

(1).

—

—

—

—

—

—

¹ نوري منير، مرجع سبق ذكره، ص 131-132.

:

(1):

_1

:

_2

:

_3

(2):

¹ سمر توفيق صبرة، مرجع سبق ذكره، ص 107.

² إياد عبد الفتاح النور، الأصول العلمية للتسويق الحديث- الحرب المحتملة بين مؤسسات الأعمال، عمان، دار الصفاء للنشر والتوزيع، ط 01، 2010، ص 283-285.

_ 4

:

Price

.wars

:

.

(1):

:

:

_ 1

:

_ 2

:

_ 3

¹ يوسف أحمد أبو فارة، إدارة الأسعار في الأسواق التقليدية و الإلكترونية و أسواق المياه، الأردن، إثراء للنشر والتوزيع، ط 01،

2010، ص 493.

:

.

:

_ 4

()

.

()

.

:

_ 5

:

:

.

:

:

_

.

:

_

()

.

survival

()

% 5

–

:

)

Demande (

.

:

()

.

:()

.

.()

:

.

:Ethice

–

:

(1):

)

(

: ()

:Compare Net _ 1

: Price Scan _ 2

:Books.com _ 3

.amazon.com :

:Price Drop _ 4

:Copareitall.com _ 5

¹ نوري منير، مرجع سبق ذكره، ص 142-143.

:

()

:

24

(1).

(2).

: _1

.() -

: -

.249 1

.148 2

(1):

:

:

—

.

:

—

:

—

:

—

:

sewer

:

—

:

—

.

:

—

:

—

.

:

—

:

—

:

.

:

:

—

¹ قاييس دنية، أهمية التسويق الإلكتروني في بناء الاقتصاد الإلكتروني، (رسالة ماجستير- جامعة تيارت)، تيارت، السنة 2012-

	:	—
50)	:	—
	(
	:	—
	:	
	:	
	:	
	:	
	:	

(1):

_ 1 portal sites

_ 2 shopping guide fines

_ 3 searchenyine

_ 4 cyber malles

¹ نوري منير، التجارة الإلكترونية و التسويق الإلكتروني، ديوان المطبوعات الجامعية، 2014، ص 149.

:

ATMS

on- line services

market place maketspace

non- store

distribution

-

(1).

-

(2).

: _ 1

)

.(

: _ 2

:

-

.154-153 1

.150-149 2

:Download

—

:

—

()

:E-mail

—

... ..

:

:

()

:

_1

_2

_3

Downloade

(1):

$$) + = .($$

¹ يوسف أحمد أبو فارة، مرجع سبق ذكره، ص 259.

News Groups

web

(1)

(1).

—

:()

—

—

—

:

:

i

(2)

"

(3) "

:

:

"Texte data bases "

—

.163

1

.278 2010 j01

2

.169 2010 j01

-

3

" " .
" Google / Alta vista " —

. —

. :
.

(1) : —

. ...

Excite .

(2) :

.250-143 1

.49 2007 j01 - 2

(1).

)

(2).

:

()

(www.LookToad.com) (3).

":

(4) "

.27 2007 j01

-

1

.270 2008

e-management -

1

³ محمد طاهر نصير، التسويق الإلكتروني، عمان، الأردن، دار الحامد للنشر و التوزيع، 2005، ص 366.

⁴ محمد عبد حسين الطائي، مرجع سبق ذكره، ص 330.

:

.Chat

:

web site

(1).

(2).

:

:

Gmail – Yahoo :

. Hotmail

¹ نضال إسماعيل برهم، أحكام عقود التجارة الإلكترونية، عمان، الأردن، دار الثقافة للنشر و التوزيع، 2004، ص 27.

² نوري منير، مرجع سبق ذكره، ص 162-163.

—
 ...
 —
 .(...):
 (1).
 .() : —
 . : —
 .(24) : —
 (2).

¹ أحمد يوسف أبو فارة، مرجع سبق ذكره، ص 296.

² ماهر سليمان، حسام عابد، إياد حامد، أساسيات الأنترنت، دمشق، دار الرضا للنشر و التوزيع، ط 01، 2000، ص 13.

:

الفصل الثالث

- -

:

:

.

.

:

.

:

—

.-

—

:

—

.

:

—

. :

:

.- - :

i%100

05 2000-03

2000

:" :

. 50.000.000.000

2003 01 .

48

"

:"

" LE CLIENT EST ROIS

.

:

.16130 05 :

.0018083 02 :

.000216299033049:

.16293838021:

.000216290656936:

.(213)(21) 82.38.38 :

.(213)(21) 82.38.39 :

- www.algeriatelecom.dz- :

:

.14000

:

.000216299033049:

0.46.42.51.99:

.-

-

:

:

.

—

.

—

.

—

.

—

.

—

.

—

.

—

.

—

.

—

.

—

.

—

.

—

.

—

.

—

.

—

.

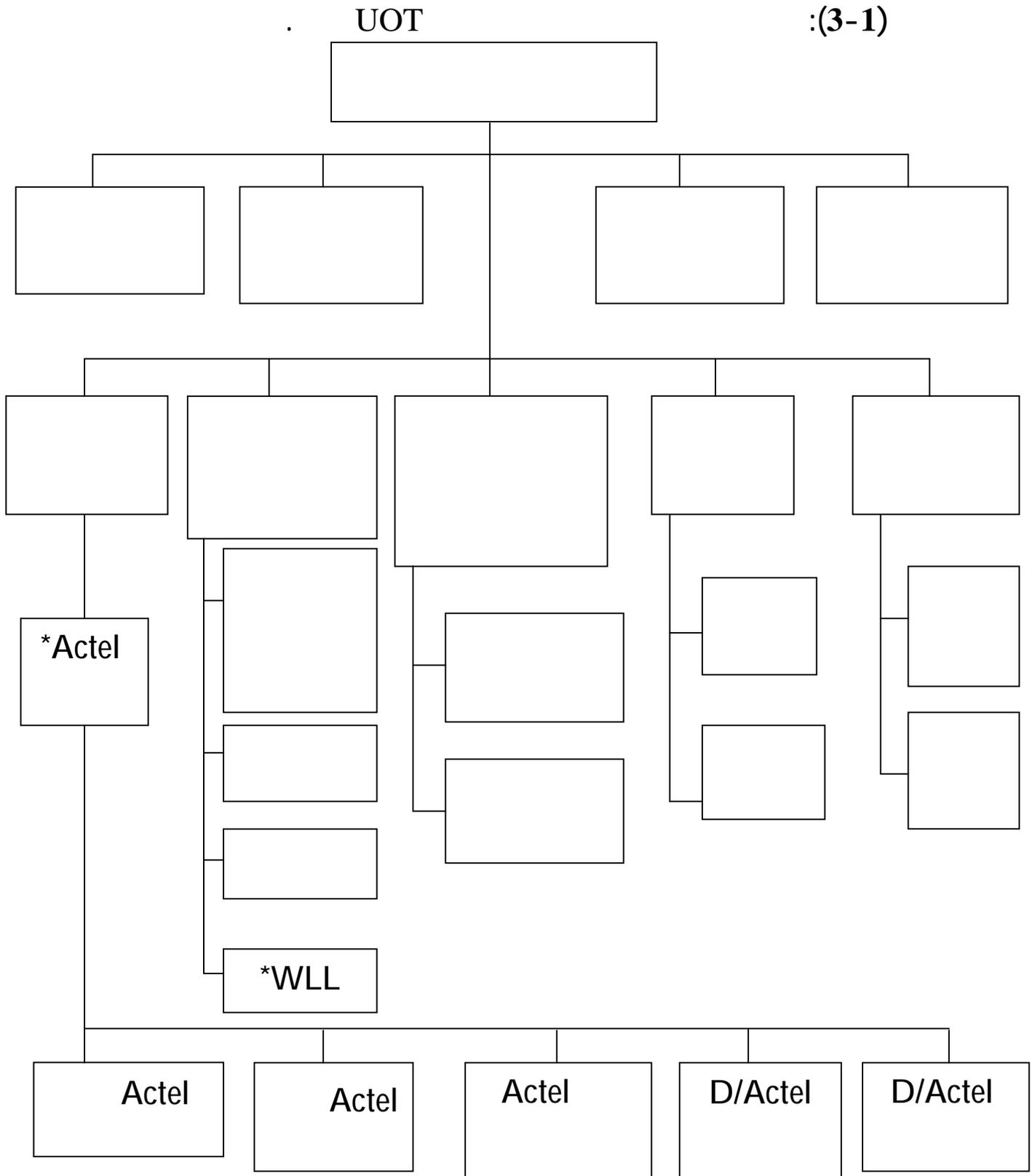
—

—

.

:-

:-



UOT*:

*UOT :unitéopérationnel de télécommunication

*.WLL : Wireless local loup.

*Actel: agence commercial de telecommunication

:

.

:

:

_1

.

—

.

—

.

—

:

_2

.

—

.

—

:

_3

... .

.

:

_4

:

_5

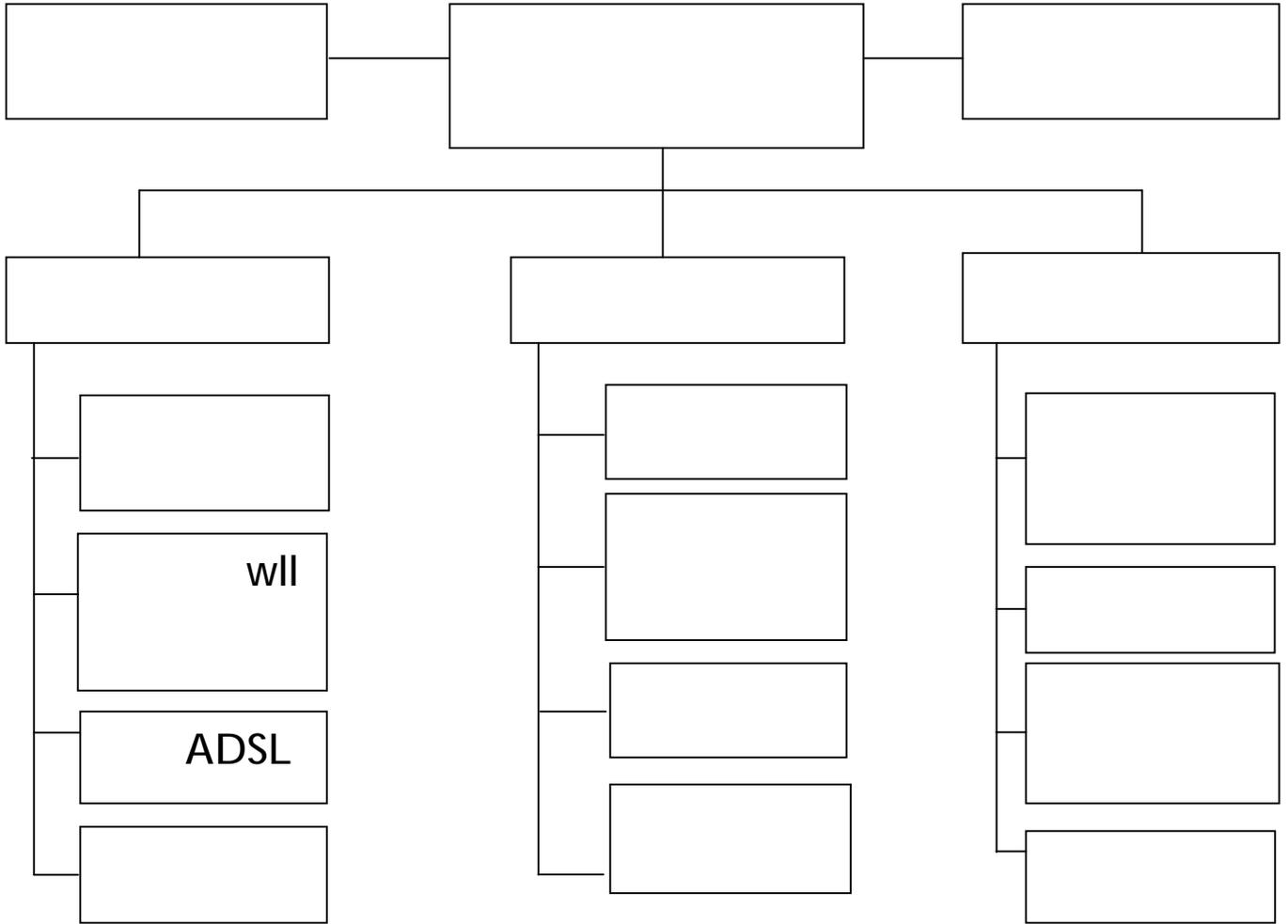
.

_6

:

. ...

:(3-2)



: ACTEL TIARET

_7

:

_8

:

:

-

:

-

:

9_ :

:-

:-

() :

:

.

:-

:-

.

:-

.

:-

.

:-

.

:- - :

.() :

:

-1 :

:

- :

:

- .

- .

- :

- :

- :

- :

- :

8+0

- :

			:	-
				Afficheur.
			:	-
			:	-
			:	-2
(Wireless Local)	(Will. ()		
			:	-
	.G3		:	-
	14,4			-
				.ADSL-
			:	-3
		()	:	-1
			:	*
				*
			:	-2
	1998			
	× 25	PAC 7D		

: _4

" " : " DJAWEB " -

.4G LTE "IDOOM "
: "IDOOM ADSL" _

.mbps8

www.idoom.dz :

."L'illimité pour tous ,par Algérie Télécom ":

: IDOOM :(3- 1)

.	1600	1 Mbps
.	2100	2 Mbps
.	3200	4 Mbps
.	5000	8 Mbps

- - :

idoom
 :e- drive _
 :e- Learning _
 :Antivirus _
 " " :Bibliothèque numérique _
 " (...)
 2400 "
 " www.fimaktabati.dz "
 : 4G LTE _
 4G LTE
 4G LTE
 () 4G LTE
 .()
 .(EnodeB)
 4G LTE
 _
 _
) Wifi _
 .(_
 .HD _
 . (CPE) _

		4G LTE	
	512		
4G "	48		(01)
:		"	LTE
			" 4g.at.dz "
		:	- 5
			:
		:VSAT	-
2001	VERY SMAL APERTURE	VSAT	
	24	VSAT	
			60
			GSM
		:INMARSAT	-
	Thuraya	:Thuraya	-
GSM			
		GSM	
			Thuraya
		GSM	
	GOLD	Silver	Thuraya

:"KHLASS"
 IDOOM ADSL
 .ccp idoom
 .HT
 :(3- 2)

. 03	
. 06	
. 09	

() : (3-3)

24	
34	
36	
50	
46	
55	
60	

.- - :

. :

.

: _1

: -

08

:

.

-

.

-

5

)

(ACTEL)

()

.()

—

. :

.spss

. :

()

.
: —

. ...

(1).

:

-

-

— :

" .

.

" (1) .

.

— : "

" .

:() .

- -

2015

100

)

:

(

. (05) () :

. (05) :

.(04) :

. (06) :

. (08) :

:

. : -

. : -

.

.

(spss)

.() :

:

.() :

_1

- :

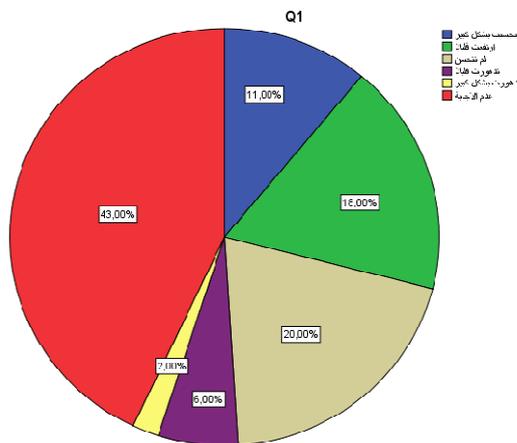
:(3- 4)

							/
100	43	02	06	20	18	11	
%100	%43	%02	%06	%20	%18	%11	

.spss

:

:(3- 3)



.spss

:

(3- 3)

(3- 4)

:

%43

%18

%20

%02 %06

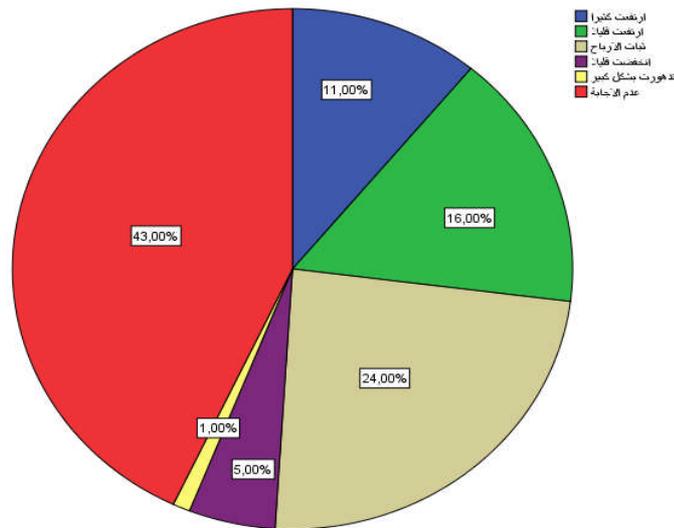
%11

:(3-5)

							/
100	43	01	05	24	16	11	
%100	%43	%01	%05	%24	%16	%11	

.spss

:(3-4)



.spss

(3-4)

(3-5)

%24

%11

%43

%16

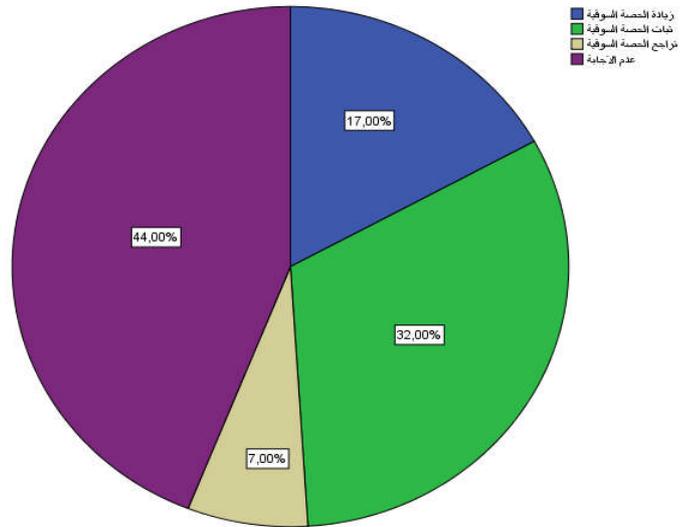
%01 %05

:(3-6)

						/
100	44	07	32	17		
100%	44%	07%	32%	17%		

.spss

:(3-5)



.spss

(3-5)

(3-6)

%44

:

%17

%32

%07

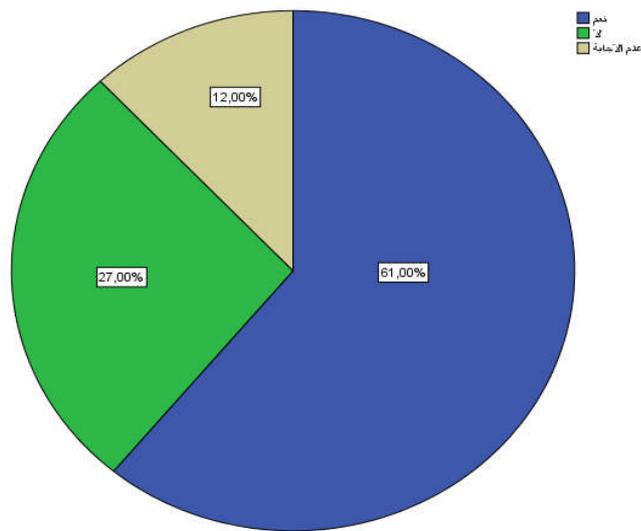
_2

:(3-7)

				/
100	12	27	61	
%100	%12	%27	%61	

.spss

:(3-6)



.spss

(3-6)

(3-7)

%27

%61

%12

G4

3_

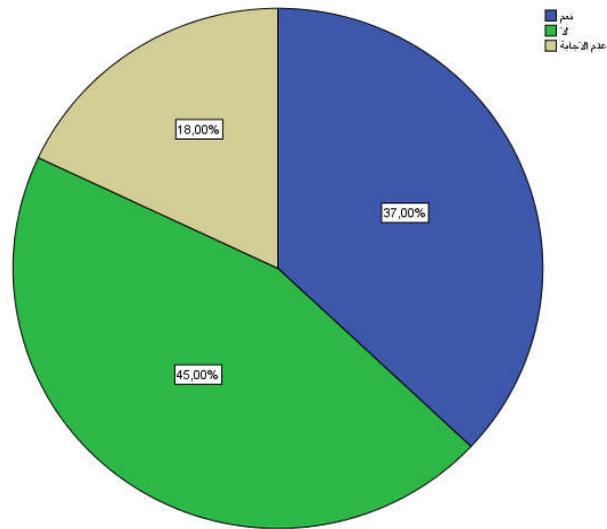
:(3-8)

				/
100	18	45	37	
%100	%18	%45	%37	

.spss

:

:(3-7)



.spss

:

(3-7)

(3-8)

:

%37 %45

G4

4.

%18

_ 4

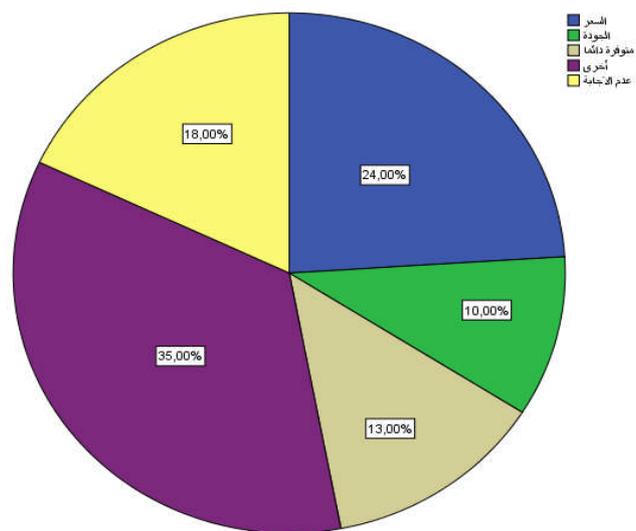
:(3-9)

						/
100	18	35	13	10	24	
%100	%18	%35	%13	%10	%24	

.spss

:

:(3-8)



.spss

:

(3-8)

(3-9)

:

%35

%24

%10 %13

%18

5_

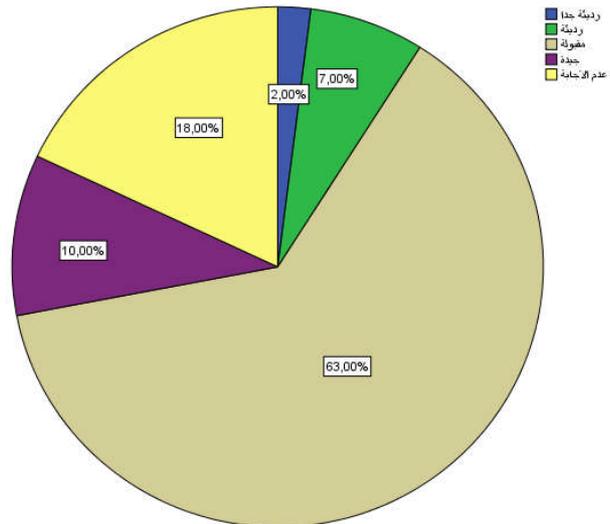
(3- 10):

							/
100	18	00	10	63	07	02	
%100	%18	%00	%10	%63	%07	%02	

.spss

:

(3- 9):



.spss

:

(3- 9)

(3- 10)

:

%18

%63

%00

%02

%07

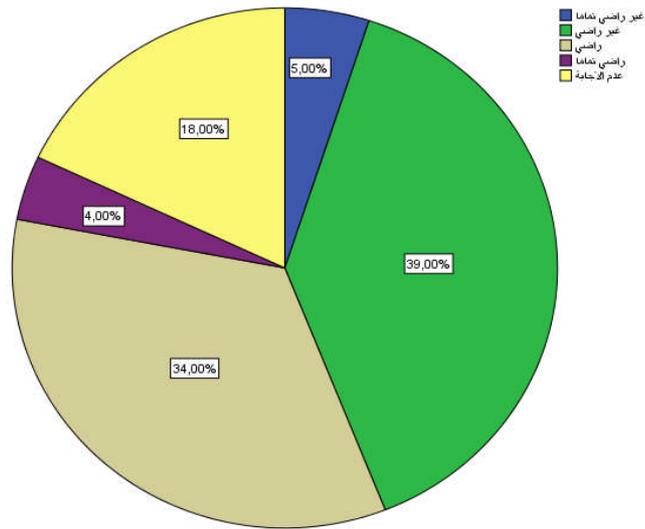
_1

:(3- 11)

						/
100	18	04	34	39	05	
100%	18%	04%	34%	39%	%05	

.spss

:(3- 10)



.spss

(3- 10)

(3- 11)

%39

%04 %05

%18

%34

(3-12):

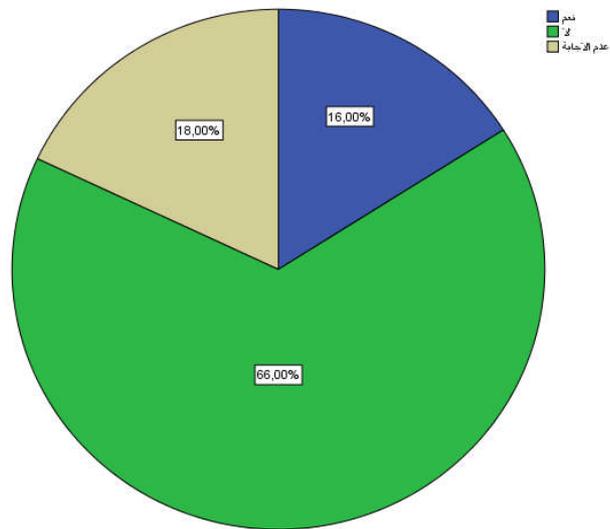
_2

				/
100	18	45	37	
%100	%18	%45	%37	

.spss

:

(3-11):



.spss

:

(3-11)

(3-12)

:

%45

%37

%18

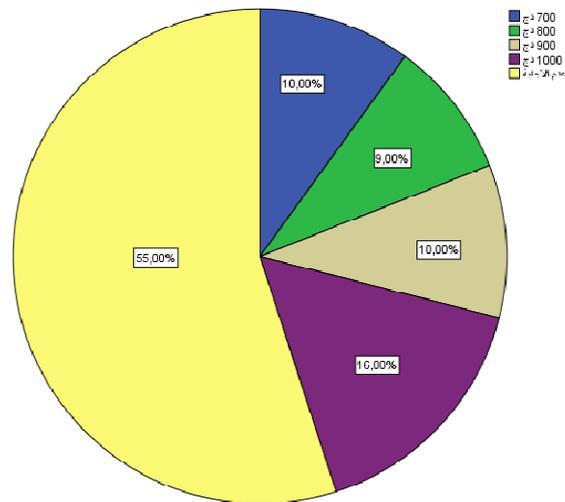
: 3_

:(3- 13)

		1000	900	800	700	/
100	55	16	10	09	10	
%100	%55	%16	%10	%09	%10	

.spss

:(3- 12)



.spss

(3- 12)

(3- 13)

%16

%55

. 800 %09 %10 900 700 1000

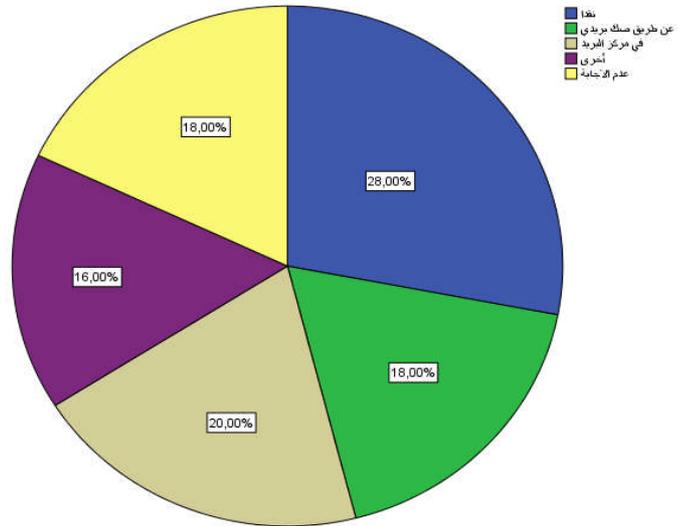
_4

:(3-14)

						/
100	18	16	20	18	28	
%100	%18	%16	%20	%18	%28	

.spss

:(3-13)



.spss

(3-14)

%20

%28

(3-13)

%16

%18

%18

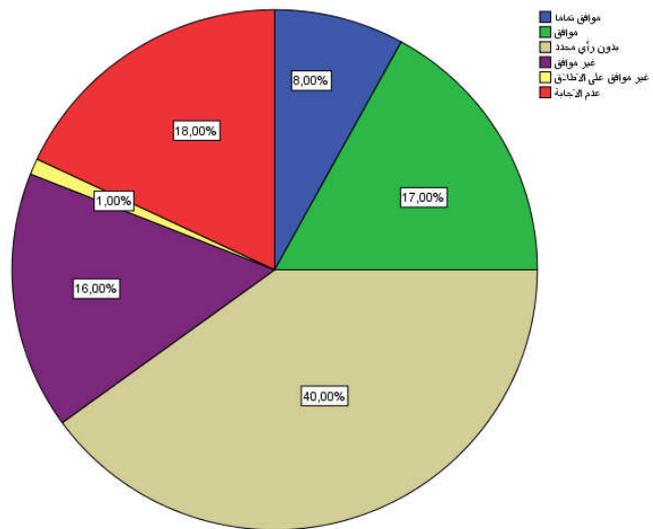
5_

:(3- 15)

								/
100	18	01	16	40	17	08		
%100	%18	%01	%16	%40	%17	%08		

.spss

:(3- 14)



.spss

(3- 14)

(3- 15)

%40

%05

%16 %17

%18

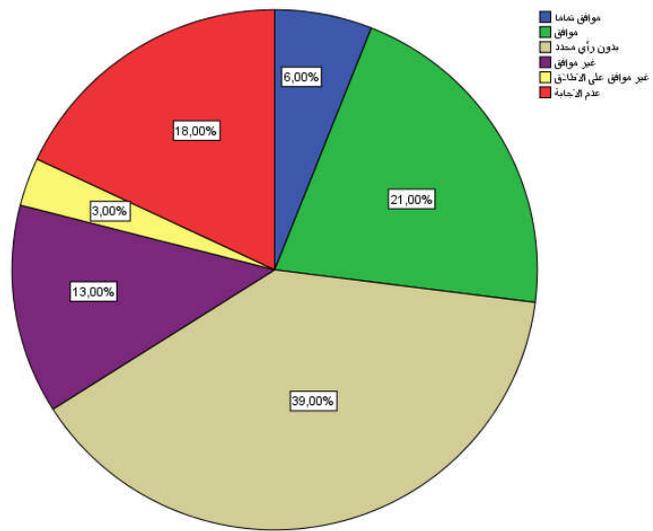
%01

:(3-16)

							/
100	18	03	13	39	21	06	
%100	%18	%03	%13	%39	%21	%06	

.spss

:(3-15)



.spss

% 21

%39 (3-15)

(3-16)

%18

%03

%06

%13

” ” ” ”

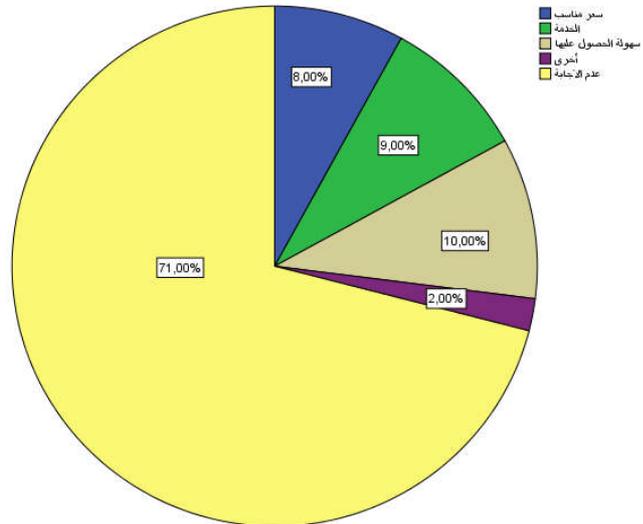
:(3- 17)

							/
100	71	02	10	09	08		
%100	%71	%02	%10	%09	%08		

.spss

:

:(3- 16)



.spss

:

:

%71

(3- 16)

(3- 17)

%10

%02

%08

%09

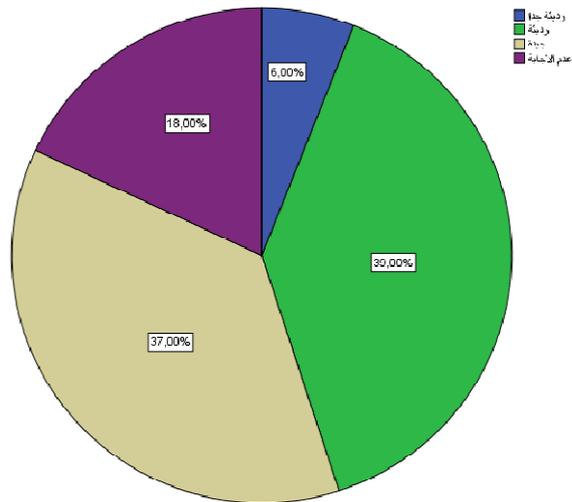
_1

:(3- 18)

							/
100	18	00	37	39	06		
%100	%18	%00	%37	%39	%06		

.spss

:(3- 17)



.spss

(3- 17)

(3- 18)

%39

%00

%06

%18

%37

_2

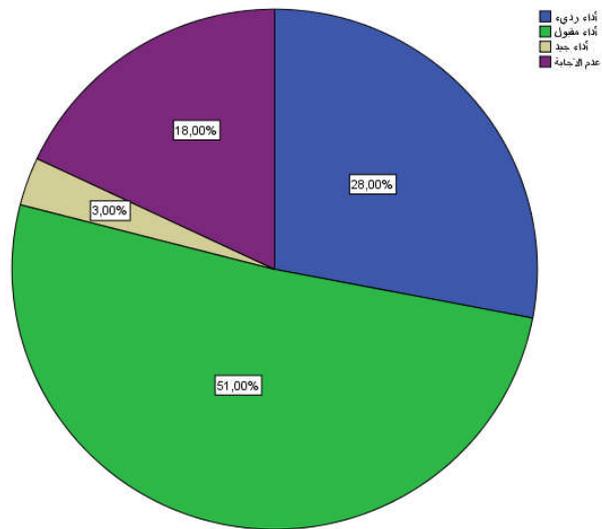
:(3- 19)

					/
100	18	03	51	28	
%100	%18	%03	51%	%28	

.spss

:

:(3- 18)



.spss

:

(3- 18)

(3- 19)

:

%28

%51

%03

%18

_3

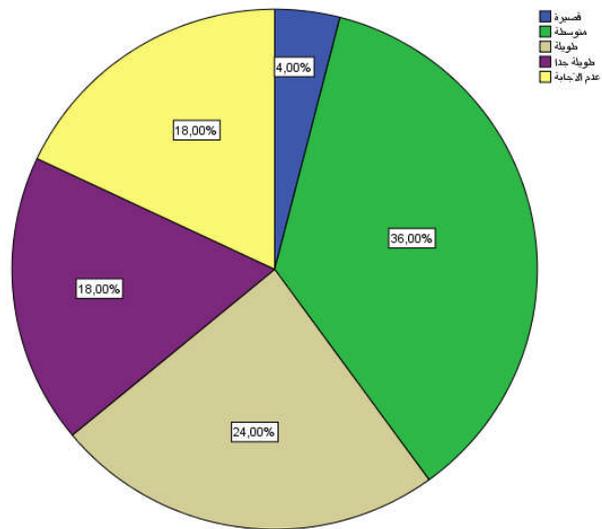
:(3- 20)

						/
100	18	18	24	36	04	
%100	%18	%18	%24	36%	%04	

.spss

:

:(3- 19)



.spss

:

(3- 19)

(3- 20)

:

%24

%36

%.04

%18

_4

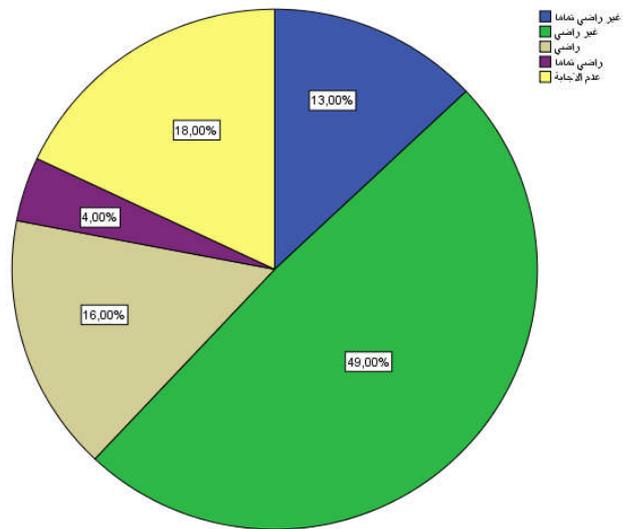
:(3- 21)

						/
100	18	04	16	49	13	
%100	%18	%04	%16	%49	%13	

.spss

:

:(3- 20)



.spss

:

(3- 20)

(3- 21)

:

%49:

%16

%18

%.04

%13

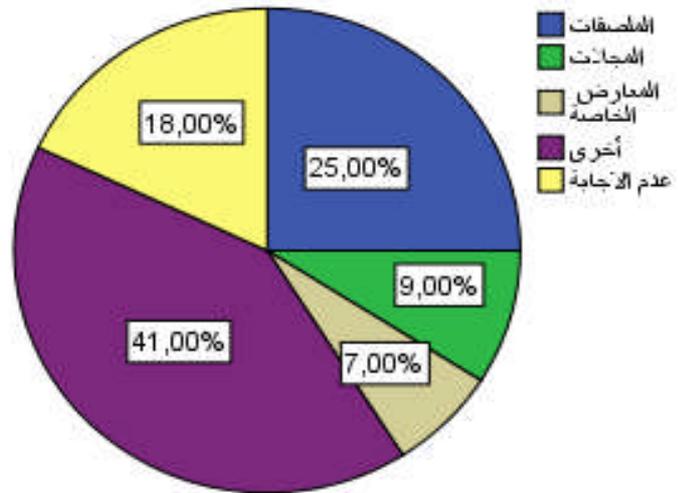
_1

:(3- 22)

							/
100	18	41	07	09	25		
%100	%18	%41	%07	%09	%25		

.spss

:(3- 21)



.spss

%41

(3- 21)

(3- 22)

%09

%18

%25

%07

_ 2

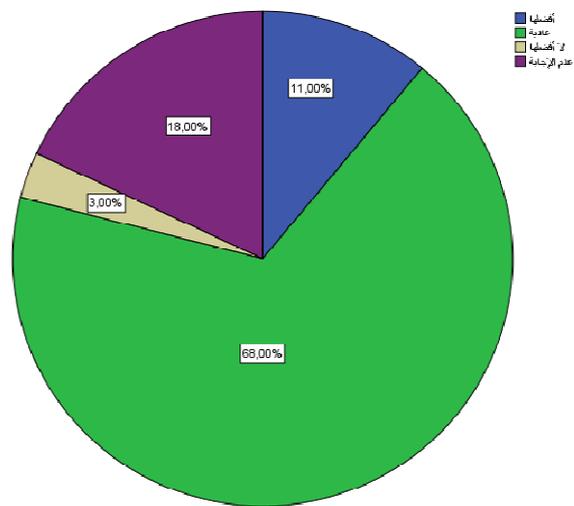
:(3- 23)

					/
100	18	03	68	11	
100%	18%	03%	68%	11%	

.spss

:

:(3- 22)



.spss

:

:

%68 (3- 22)

(3- 23)

%11

%18

.%03

3_

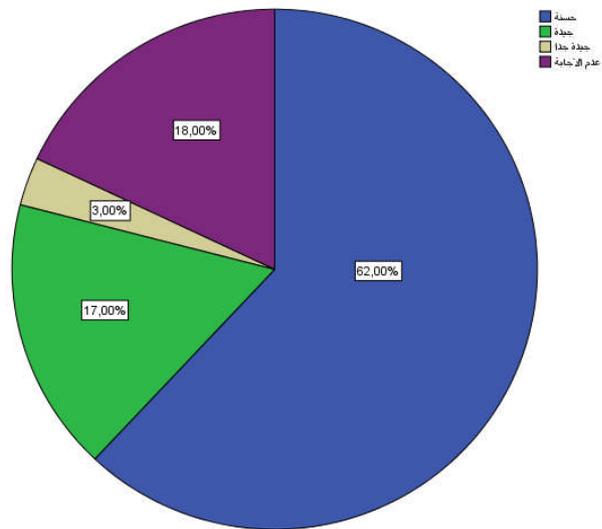
:(3- 24)

					/
100	18	03	17	62	
%100	%18	%03	%17	%62	

.spss

:

:(3- 23)



.spss

:

(3- 23)

(3- 24)

:

%18 %62

%03

%17

_ 4

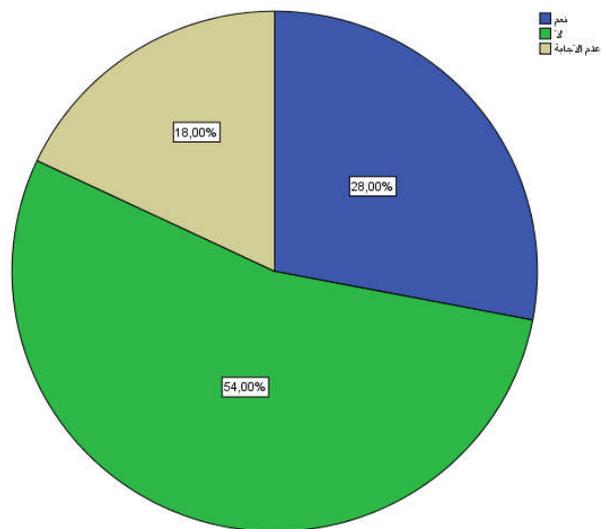
:(3- 25)

				/
100	18	54	28	
%100	%18	%54	%28	

.spss

:

:(3- 24)



.spss

:

(3- 24)

(3- 25)

:

%54

%28

%18

6_

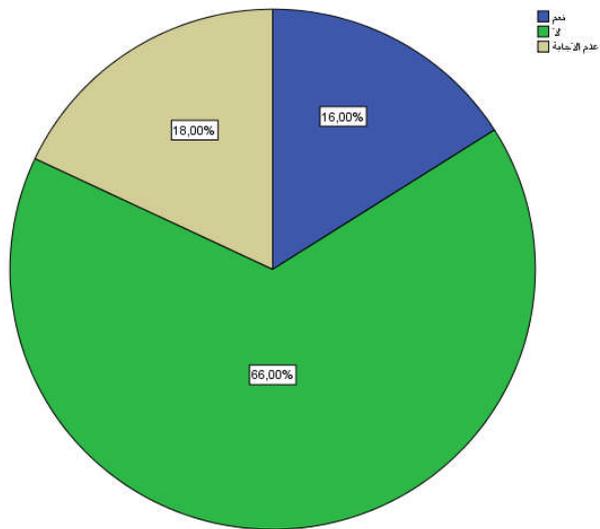
:(3- 26)

				/
100	18	66	16	
%100	%18	%66	%16	

.spss

:

:(3- 25)



.spss

:

(3- 26)

:

%66 (3- 25)

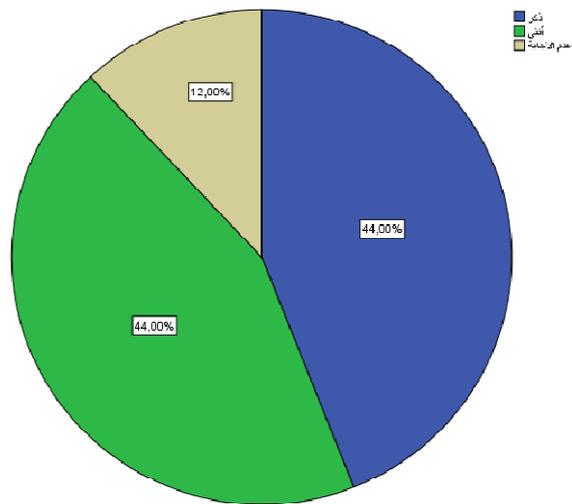
. %16 %18

1_ :
:(3- 27)

				/
100	12	44	44	
%100	%12	%44	%44	

.spss

:(3- 26)



.spss

-26)

(3- 27)

%12

%44

(3

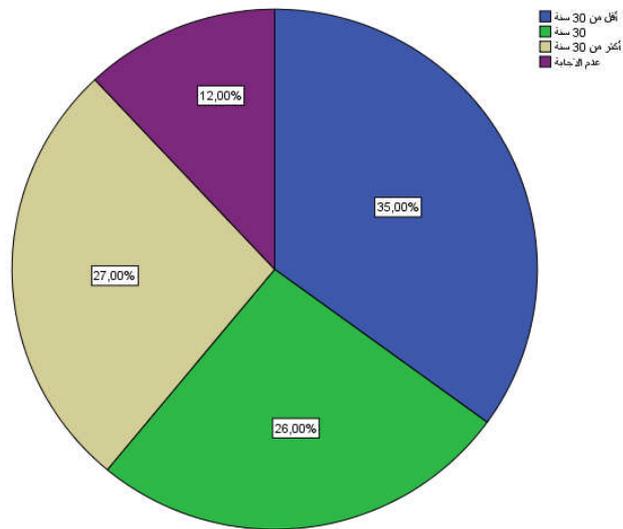
: 2_

:(3- 28)

		30	30	30	/
100	12	27	26	35	
%100	%12	%27	%26	%35	

.spss

:(3- 27)



.spss

(3- 27)

(3- 28)

30

%35

30

%27

30

%12

%26

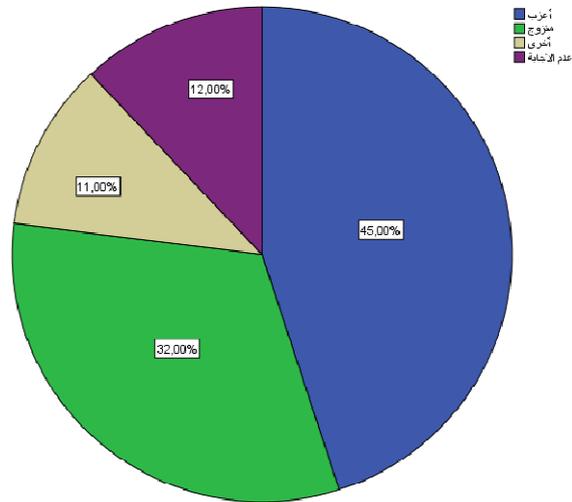
3_

:(3- 29)

					/
100	12	11	32	45	
%100	%12	%11	%32	%45	

.spss

:(3- 28)



.spss

(3- 28)

(3- 29)

%45

%11 %12

%32

_4

:

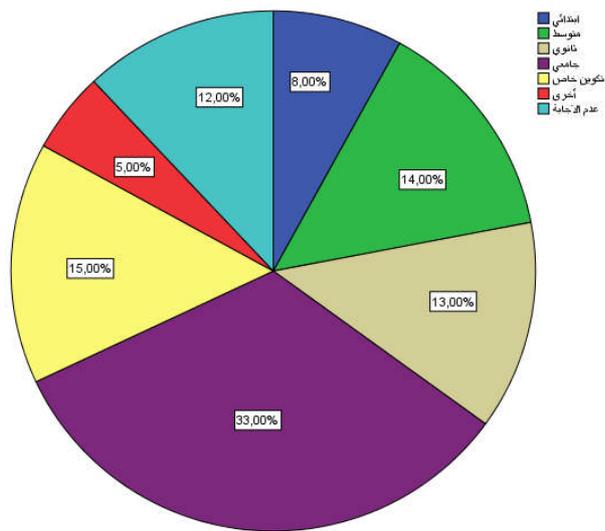
:(3- 30)

								/
100	12	05	15	33	13	14	08	
%100	%12	%05	%15	%33	%13	%14	%08	

.spss

:

:(3- 29)



.spss

:

(3- 29)

(3- 30)

:

%14 %15

%33

%08

%12

%13

%.05

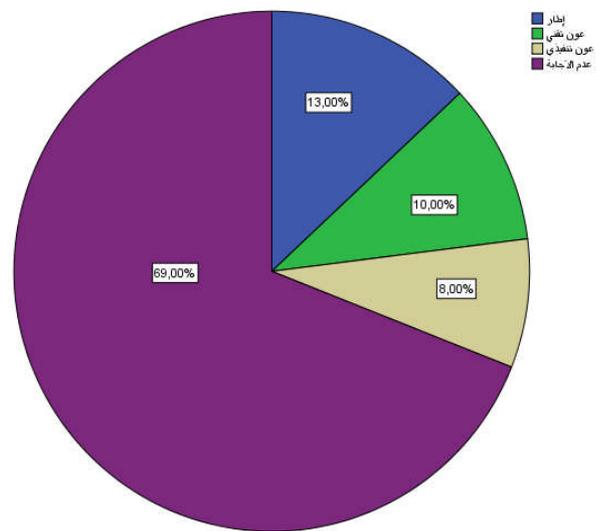
5_ () :

(3- 31) :

					/
100	69	08	10	13	
%100	%69	%08	%10	%13	

.spss

(3- 30) :



.spss

(3- 30)

(3- 31)

%69

%08

%10

%13

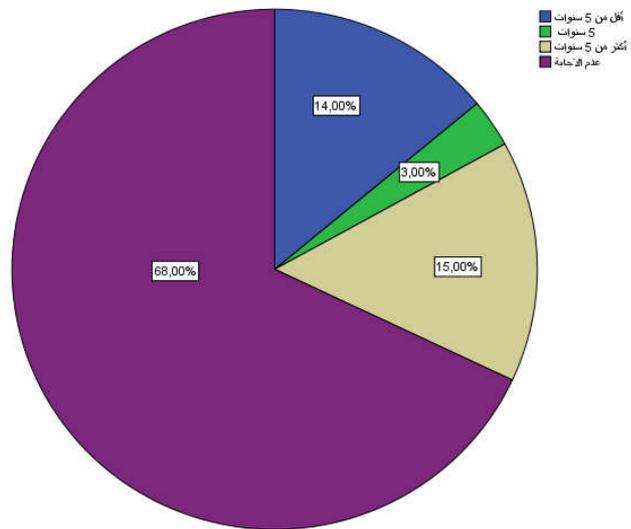
6_

:(3- 32)

		5	5	5	/
100	68	15	03	14	
%100	%68	%15	%03	%14	

.spss

:(3- 31)



.spss

%15

%68

(3- 31)

(3- 32)

%03

05

05

%14

05

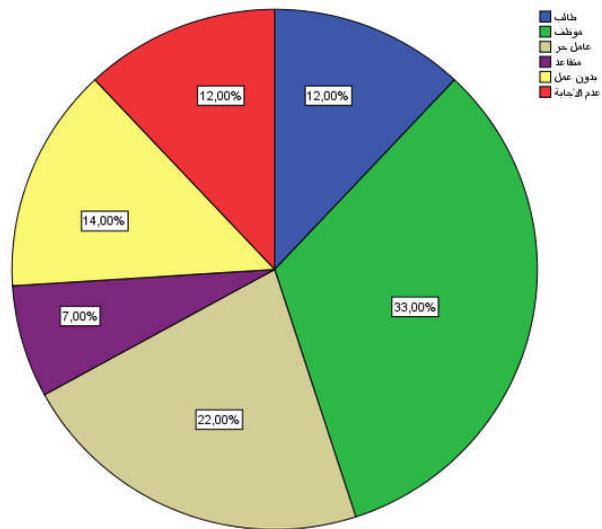
7_

:(3- 33)

							/
100	12	14	07	22	33	12	
100%	12%	14%	07%	22%	33%	12%	

.spss

:(3- 32)



.spss

(3- 32)

(3- 33)

%14

% 22

%07

%33

%12

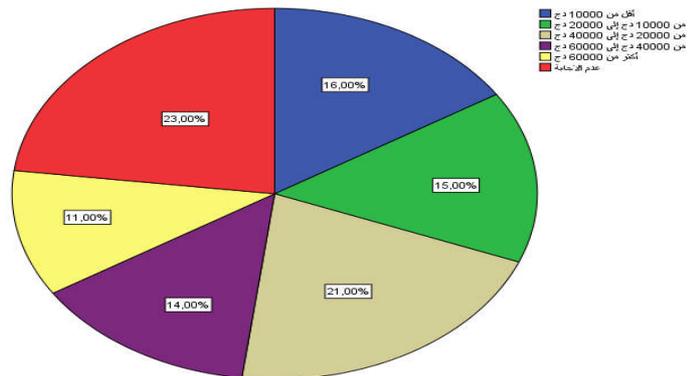
_8

:(3- 34)

		60000	40000	20000	10000	10000	/
			60000	40000	20000		
100	23	11	14	21	15	16	
%100	%23	%11	%14	%21	%15	%16	

.spss

:(3- 33)



.spss

(3- 33)

(3- 34)

%23

10000

40000

20000

%21

60000

40000

20000

10000

%11

%14

%15

%16

60000

:

- -

.

()

.2015

.

الخاتمة العامة



:

.

- -

:

:

_1

.

-

()

()

.

-

.

-



.	.	-
.	.	-
-	-	: -2
		:
.	.	-
.	.	-
.	.	-
.	.	-
i	...	
.	.	
	:	: -3



—

.

—

.

—

—

—

.

—

—

—

.

—

.

:

— 4

:

.

—

.

—

.

—

.

—

- -
- -

:

.

(x)

.() : _____

:

_1

-

-

_2

_3

-

-

-

_4

i

:

-

_5

-

-

_6

_7

. _____ :

_1

_2

-

-

:

_3

_4

_5

-

-

" " " "

-

_____ :

_1

_2

_3

_4

. :
_____ :

_1

_2

_3

- - _____ _4

: _____ _5

_6

- - _____

. :

□ - □ - : _1

30	30	30		: _2

				: _3

: _4

:() _5

: _6

5	5	5	

: _7

: _8

60000	40000 60000	20000 40000	10000 20000	10000	

قائمة الجداول والأشكال

:

70	. Idoom	(3-1)
73	.	(3-2)
74	.()	(3-3)
78		(3-4)
79		(3-5)
80		(3-6)
81		(3-7)
82	.	(3-8)
83	.	(3-9)
84		(3-10)
85		(3-11)
86		(3-12)
87	.	(3-13)

88	.	(3-14)
89	.	(3-15)
90	.	(3-16)
91	.	(3-17)
92	.	(3-18)
93	.	(3-19)
94	.	(3-20)
95	.	(3-21)
96	.	(3-22)
97	.	(3-23)
98	.	(3-24)
99	.	(3-25)
100	.	(3-26)
101	.	(3-27)

102	.	(3-28)
103	.	(3-29)
104	.	(3-30)
105	.	(3-31)
106	.	(3-32)
107	.	(3-33)
108	.	(3-34)

:

05	.	(1-1)
10	.(MASLOW)	(1-2)
25	.	(1-3)
36	.	(2-1)
64	.- -	(3-1)
66	.	(3-2)
79	.	(3-3)
80	.	(3-4)
81	.	(3-5)
82	.	(3-6)
83	.	(3-7)
84	.	(3-8)
85	.	(3-9)
86	.	(3-10)

87	.	(3-11)
88	.	(3-12)
89	.	(3-13)
90	.	(3-14)
91	.	(3-15)
92	.	(3-16)
93	.	(3-17)
94	.	(3-18)
95	.	(3-19)
96	.	(3-20)
97	.	(3-21)
98	.	(3-22)
99	.	(3-23)
100	.	(3-24)
101	.	(3-25)

102	.	(3-26)
103	.	(3-27)
104	.	(3-28)
105	.	(3-29)
106	.	(3-30)
107	.	(3-31)
108	.	(3-32)
109	.	(3-33)

الملاحق

الفصل الأول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

- -

مقدمة عامة

الخاتمة العامة

قائمة المصادر والمراجع

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

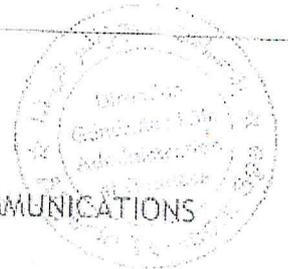
قائمة الجداول والأشكال

:

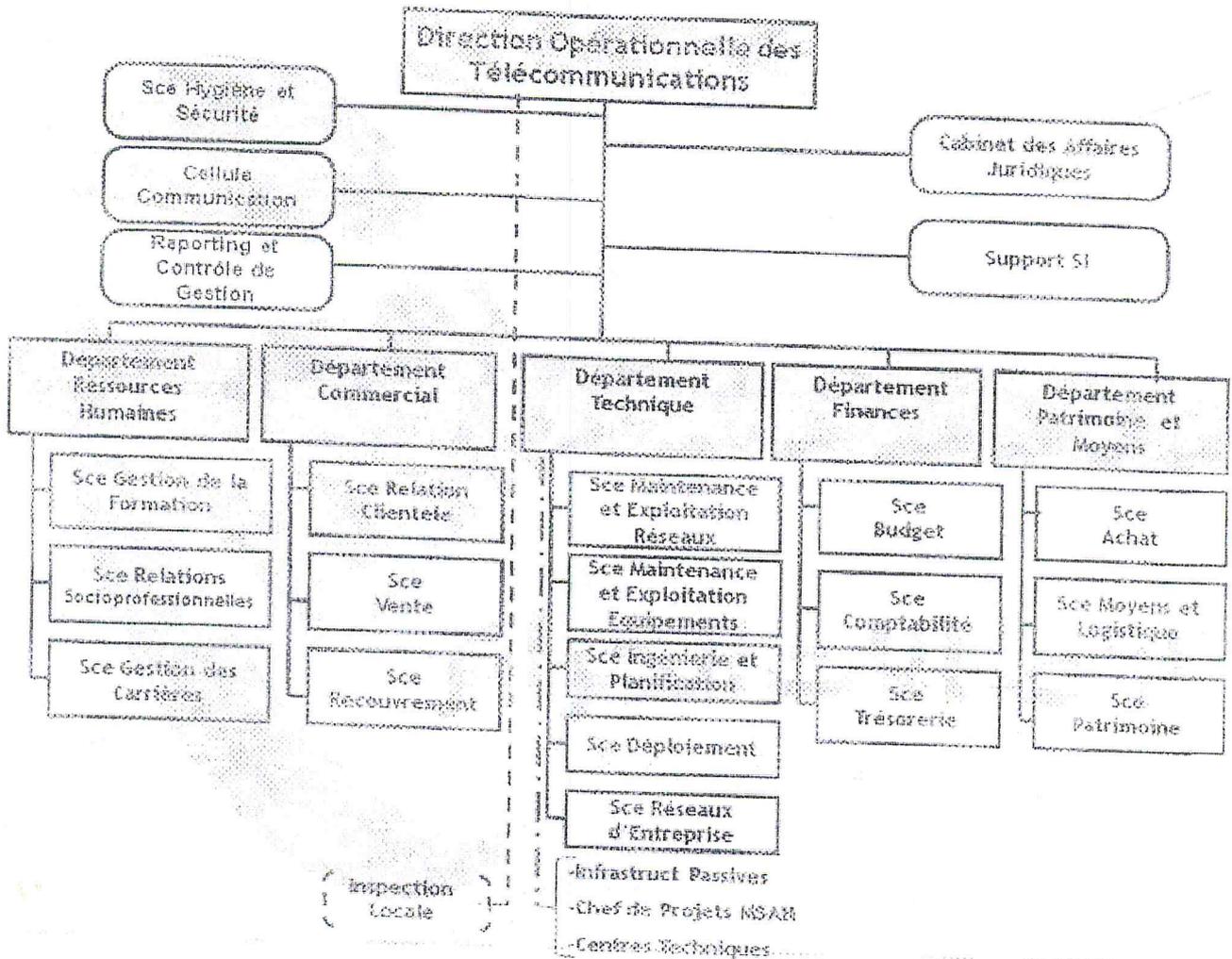
.- -	1
.Idoom fixe	2
.Dja web Business Services	3
. Idoom fixe	4
. Idoomadsl	5
.()	6
.(4G)	7
. KHLASS	8
.	9



Réf : AT/IDG/DRHF/DRSP



ORGANIGRAMME DE LA DIRECTION OPERATIONNELLE DES TELECOMMUNICATIONS





Profitez d'un abonnement ADSL et bénéficiez d'un modem Wifi gratuit à travers la promotion WIFI DARI.

Pour les nouveaux clients :

- Débits 512 Kbs, modem WIFI gratuit pour une souscription de 03 mois au lieu de 06 mois ;
- Débits 1 Méga et plus, modem WIFI gratuit pour une souscription de 02 mois au lieu de 06 mois.

Pour les anciens clients à la formule standard :

- Modem WIFI gratuit pour un basculement vers la formule de 1 Méga et Plus, avec 02 mois de rechargement.

Débits	Nombre de mois	Montant à payer (en DA)
512 Kbs	03	4 668,00
1 Méga	02	4 038,00

Avantages de la promotion WIFI DARI:

- Moins de frais et plus de débit ;
- Un modem WIFI offert pour un paiement de 02 mois minimum au lieu de 06 mois.

Le WIFI permet :

- Facilité et confort d'utilisation ;
- Mobilité et partage de connexion (possibilité de connecter plusieurs ordinateurs en même temps).

Conditions pour bénéficier de la promotion WIF DARI :

- Justifier d'aucune créance téléphonique non payée ;
- Etre éligible au raccordement ADSL ;
- Promotion destinée aux Clients résidentiels.

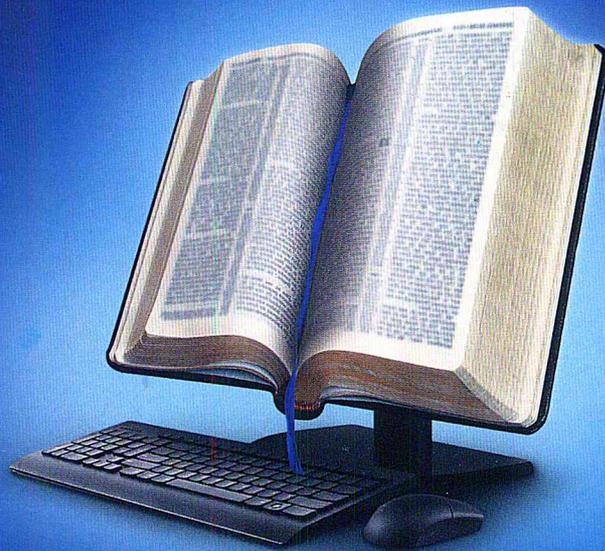
www.djaweb.dz

Pour plus d'informations n'hésitez pas à appeler le 100

FIMAKTABATI

VOTRE BIBLIOTHÈQUE NUMÉRIQUE

LE SAVOIR À PORTÉE DE CLICS



DES MILLIERS DE LIVRES À VOTRE PORTÉE

Algérie Télécom met à votre disposition **FIMAKTABATI**, une bibliothèque numérique qui vous permet d'accéder à un contenu riche et varié, couvrant un large domaine de connaissances (sciences, éducation, culture générale, santé, vie pratique... etc.)

Demandez votre carte de licence auprès d'une de nos agences commerciales pour seulement **2400 DA** l'année.

Tous les ouvrages sont consultables en ligne sur :

www.fimaktabati.dz



Coordonnées de l'Agence Commerciale

معلومات خاصة بالوكالة التجارية

وكالة : Agence :
 الحساب البريدي رقم: N° CCP :
 العنوان :
 رقم الزبون : N° de client :
 رقم الهاتف :
 عقد رقم :
 N° Tél :
 N° d'appel :
 رقم النداء :

Etes vous client actuellement?

لا
Non

نعم
Oui

هل أنت زبون حاليا؟

Informations personnelles

معلومات شخصية

الإسم و اللقب :
 العنوان :
 بلدية : الرمز البريدي :
 الوظيفة :
 الهوية (ب.ت.و / ر.س / س.ت) رقم:
 المسلمة بتاريخ :
 رقم المحمول :
 البريد الإلكتروني :
 Nom et Prénom :
 Adresse :
 Commune :
 Fonction :
 N° (CNI/PC) :
 Délivré(e) à :
 Téléphone mobile :
 E-mail :

Service de base

خدمة قاعدية

Demande de réalisation d'une ligne téléphonique à usage Personnel :

طلب إنشاء خط هاتفي ذات استعمال شخصي :

عنوان تثبيت الهاتف :

عنوان الفوترة :

Offres idoom™

عروض idoom™

idoom™ Autre :
 idoom™ 1000 DA دج
 idoom™ 500 DA دج
 idoom™ 250 DA دج

Services additionnels gratuits

خدمات إضافية مجانية

مكالمات دون ترقيم
 Numérotation abrégée
 Appels sans Numérotation
 Numérotation abrégée
 دائرة هاتفية مغلقة
 Renvoi temporaire
 Téléconférence
 Appel en attente
 كشف الرقم
 وضع المكالمات في الانتظار

نفقات التوصيل : دج
 نفقات الولوج : دج
 نفقات التنازل : دج
 نفقات التحويل : دج
 نفقات تغيير الرقم : دج
 نفقات الجهاز الهاتفي : دج
 نفقات الخدمات الإضافية : دج
 المجموع د.ا.ر : دج
 المجموع ا.ك.ر : دج

الرسوم الأولية
Frais préliminaires

يصرح الزبون الموقع أدناه أنه اطلع على جميع البنود التعاقدية المدونة في ظهر الصفحة و يوافق على الامتثال لها، كما يلتزم بدفع جميع الفواتير المترتبة عن استعمال الخط الهاتفي الممنوح تحت طائلة إتباع الطرق القانونية.

Le client reconnaît avoir pris connaissance de toutes les clauses contractuelles inscrites au verso et accepte de s'y conformer et s'engage au paiement de toutes les factures qui découleraient de l'usage de la ligne concédée

ختم و توقيع المصلحة التجارية

توقيع الزبون

التحصيل المسجل بالوصل في تحت رقم
 تمت الخدمة بواسطة : بتاريخ

تم ب : في :
 مسبوق بعبارة " قرئ وصدق عليه "

ختم و توقيع مدير الوكالة التجارية

الإمضاء

طابع محصل
حساب الدولة

ملاحظة هامة : المكالمات غير محدودة لغرض شخصي واستعمال معقول



هتتخو مةجدو تةق تةم تةم
تةم تةم تةم تةم تةم تةم

جلاس
KHLASS



ALGERIE TELECOM

SPA au capital de 61 275 180 000 DA

Siège social RN n°5, Cinq Maisons, Mohammadia 16130 Alger

RC n° 02 B 0018083 Identification Fiscale : 00021600180833716001

N° article d'imposition 16293838021 NIS: 000216290656936

اتصالات الجزائر

شركة ذات أسهم برأس مال قدره 61 275 180 000 دج

المقر الإجتماعي: الطريق الوطني رقم 05، الديار الخمس، المحمدية الجزائر 16130

السجل التجاري رقم 02 ب 0018083 التعريف الجبائي 00021600180833716001

البند الضريبي 16293838021 رقم التعريف الإحصائي 000216290656936

FACTURE 405F-008513 فاتورة

Pour plus de renseignements, contacter votre agence
ACTEL K'Sar Chellala (B7)
Rue d'Alger Tiaret
Tél. : 100(Centre d'Appel)
CCP n°375589/24

TRESORERIE INTERCOMMUNALE
Rue L'Avenir
EL MOUSTAKBAL
14002 KSAR CHELLALA

N° abonnement	LS LSU33002449	رقم الاشتراك
N° du client	3931083	رقم الزبون
Période facturée	du 01/09/2014 au 31/10/2014	الفترة المفوترة
Date facture	11/11/2014	تاريخ الفاتورة
Extremite A :	TRESORERIE INTERCOMMUNALE	KSAR CHELLALA
Extremite B :	SURETE DAIRA CHELLALA	KSAR CHELLALA

SITUATION ANTERIEURE	الوضعية السابقة	
Solde échéancier restant à payer	0,00	رصيد الأقساط الباقي دفعها
Solde à la dernière facture	98 216,00	رصيد آخر فاتورة
Mouvement de la période	0,00	تغيرات الفترة
Report à nouveau	98 216,00	التحويل من جديد

FACTURATION PERIODE EN COURS	فوترة الفترة الجارية	
Total HT	0,00	المجموع خ.ر
Montant TVA	0,00	مبلغ الرسم على القيمة المضافة
Montant facture TTC	0,00	المبلغ المستحق شامل الرسوم
Report des antérieurs TTC	98 216,00	تحويل الديون ش.ر
Montant total à payer TTC par chèque	98 216,00	المبلغ الإجمالي للدفع ش.ر
Droit de timbre	982,00	حق الطابع
Montant Total en Numeraire	99 198,00	المبلغ الإجمالي نقداً

La présente facture est arrêtée à :
zero dinars

Talon de paiement: ACTEL K'Sar Chellala (B7)
CCP n° 375589



N° du client	3931083	رقم الزبون
N° facture	405F-008513	رقم الفاتورة
Date facture	11/11/2014	تاريخ الفاتورة
Déjà recouvré		معدونفي
Période facturée	du 01/09/2014 au 31/10/2014	الفترة المفوترة
Montant total à payer TTC par chèque	98 216,00	المبلغ الإجمالي للدفع ش.ر



كل شيء تصبح الأسرع

4g.at.dz

idoom Fixe 

La téléphonie illimitée
à partir de 250 DA par mois

Parlez ++, rien ne vous arrête



www.idoom.dz

L'illimité pour tous,
par Algérie Télécom



قائمة المصادر والمراجع

:

: _1

.2000

.2010

.1997

.2010

.1997

.2010

.2006

()

.2002

(e- management)

.2008

2

.1990

()

.2007

.2003

.2006

.2007

()

.2000

.2000
.1983
.2001
()
.2005
.2001
.2008
.2010
.2013
.2002
.2001
.2007
.1998
.2001
.2014
.2004
.2010

() _
.2004

: _2

_ Jacques. L, De Ni Slindon; Mercator, Pratique et théorie du Marketing; 5 éme édition 1997, DALLOZ.

_ Kotler et Du bois, Marketing management, 9 éme édition publi-union, Paris, 1998.

_Stroud, Sick, Internet Stratégies : à corporate Guide to Exploiting the Internet (London : MC Milano presse Ltd 1998).

: _3

.2013-2012

: _4

.1999

_