

Département des Sciences Commerciales
Spécialité : M1/Marketing industriel

Corrigé-type : CEE-S1-SN-2022-2023

Partie 01. Concepts fondamentaux de l'entrepreneuriat (10 points)

• Q01. Quelles sont les compétences essentielles pour être un entrepreneur réussi ? (04points)

1. *Esprit d'entreprise* : Capacité à identifier des opportunités, à prendre des risques calculés et à innover. **(01 point)**
2. *Leadership* : Capacité à diriger, à motiver et à inspirer les membres de l'équipe. **(0.5 point)**
3. *Gestion du temps et des ressources* : Capacité à gérer efficacement le temps, l'argent, les ressources humaines et matérielles. **(0.5 point)**
4. *Résolution de problèmes* : Capacité à résoudre les problèmes de manière créative et à prendre des décisions éclairées. **(0.5 point)**
5. *Compétences en communication* : Capacité à communiquer clairement et efficacement avec les partenaires, les clients et les employés. **(0.5 point)**
6. *Persévérance* : Capacité à persévérer face aux difficultés et à ne pas abandonner face aux obstacles. **(0.5 point)**
7. *Réseautage* : Capacité à établir et à entretenir des relations professionnelles solides avec d'autres entrepreneurs, des investisseurs et des partenaires potentiels. **(0.5 point)**

• Q02. Qu'est-ce que l'étude de marché et pourquoi est-elle importante? (03points)

L'étude de marché consiste à recueillir et à analyser des informations sur le marché cible, les clients potentiels, les concurrents et les tendances **(1.5 points)**. Elle est importante car elle permet d'évaluer la viabilité de l'entreprise, de comprendre les besoins des clients et de prendre des décisions éclairées concernant la stratégie de l'entreprise **(1.5 points)**.

• Q03. Qu'est-ce qu'un modèle d'affaires et pourquoi est-il important pour une entreprise ? (03points)

Un modèle d'affaires est la manière dont une entreprise crée, délivre et capture de la valeur. Il décrit les éléments clés tels que la proposition de valeur, le segment de clientèle, les canaux de distribution, les sources de revenus et la structure de coûts **(1.5 points)**. Un modèle d'affaires solide permet à une entreprise de comprendre son marché cible, de développer des stratégies compétitives, de générer des revenus et d'assurer sa rentabilité à long terme **(1.5 points)**.

Partie 02. Étude de cas (10 points)

• Q01. Quelles étapes clés Sophie devrait-elle suivre pour concrétiser son projet entrepreneurial ? (05points)

1. *Idéation et recherche* : Sophie devrait développer une idée claire de son concept de pâtisserie haut de gamme, effectuer une étude de marché pour évaluer la demande et la concurrence. **(0.75 point)**

2. **Plan d'affaires** : Elle devrait élaborer un plan d'affaires détaillé comprenant sa vision, ses objectifs, son modèle économique, ses stratégies de marketing, ses prévisions financières et ses besoins en ressources. **(0.75 point)**
3. **Financement** : Sophie devrait évaluer ses besoins financiers pour démarrer et gérer son entreprise, et explorer différentes sources de financement telles que l'investissement personnel, les prêts bancaires ou les subventions. **(0.5 point)**
4. **Enregistrement et légalité** : Elle devrait choisir la structure juridique appropriée pour son entreprise, s'enregistrer auprès des autorités compétentes. **(0.5 point)**
5. **Localisation et aménagement** : Sophie devrait rechercher un emplacement idéal pour sa boutique, tenir compte de facteurs tels que l'accessibilité, la visibilité et les coûts de location **(0.5 point)**
6. **Approvisionnement et équipement** : Elle devrait établir des partenariats avec des fournisseurs de qualité pour obtenir des ingrédients frais et des équipements de pâtisserie nécessaires à ses opérations. **(0.5 point)**
7. **Marketing et lancement** : Sophie devrait développer une stratégie marketing efficace pour promouvoir sa boutique, créer une identité de marque distinctive. **(0.5 point)**
8. **Gestion opérationnelle** : Une fois sa boutique ouverte, Sophie devra gérer ses opérations quotidiennes, surveiller les performances, ajuster les stratégies si nécessaire et offrir une expérience client exceptionnelle. **(0.5 point)**

• **Q02. Quelles compétences clés Sophie devrait-elle posséder pour réussir dans son entreprise de pâtisserie ? (05points)**

1. **Compétences en pâtisserie** : Sophie devrait avoir une solide expertise en pâtisserie, maîtriser différentes techniques de cuisine et être capable de créer des produits de haute qualité. **(0.75 point)**
2. **Créativité et innovation** : Elle devrait être créative pour développer de nouvelles recettes, des saveurs uniques et des présentations attrayantes pour se démarquer de la concurrence. **(0.75 point)**
3. **Compétences en gestion** : Sophie devrait posséder des compétences en gestion pour gérer efficacement ses opérations, ses ressources et son personnel. **(0.75 point)**
4. **Compétences en service à la clientèle** : Elle devrait être en mesure de fournir un excellent service à la clientèle, d'interagir avec les clients de manière professionnelle et de répondre à leurs besoins et attentes. **(0.75 point)**
5. **Compétences en marketing** : Sophie devrait avoir une compréhension du marketing et être capable de promouvoir sa boutique de manière efficace, en utilisant des stratégies de communication adaptées aux besoins de son marché cible. **(0.75 point)**
6. **Gestion financière** : Elle devrait avoir des connaissances de base en gestion financière pour gérer ses revenus, ses dépenses et ses marges bénéficiaires, et pour prendre des décisions financières éclairées. **(0.75 point)**
7. **Résilience et persévérance** : La création d'une entreprise peut présenter des défis et des obstacles. Sophie devrait donc avoir la résilience et la persévérance nécessaires pour surmonter les difficultés et poursuivre son objectif. **(0.5 point)**