

**Département des Sciences Commerciales**  
**Spécialité : M1/Marketing industriel**

---

**Module : Création d'entreprise et entrepreneuriat**  
**Corrigé-type d'examen de rattrapage du S2/2022-2023**

---

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

**Question 01.** Quelles sont les étapes clés du processus de création d'une entreprise ? (05 points)

**Réponse 01.** Le processus de création d'une entreprise comprend plusieurs étapes clés :

1. **Génération d'idées** : Cette étape consiste à identifier des opportunités commerciales et à générer des idées de produits, de services ou de solutions qui pourraient répondre à un besoin sur le marché. (01 point)
2. **Étude de marché** : Il est essentiel de réaliser une étude de marché approfondie pour évaluer la demande, la concurrence, les tendances et les besoins des consommateurs. (0.5 Point)
3. **Planification stratégique** : La planification stratégique implique de définir les objectifs, les stratégies et les actions nécessaires pour atteindre le succès de l'entreprise. (0.5 Point)
4. **Élaboration du business plan** : Le business plan est un document détaillé qui présente la vision de l'entreprise, son modèle économique, ses finances américaines, sa stratégie de croissance et son plan opérationnel. (0.5 Point)
5. **Financement** : Une fois le business plan finalisé, il est nécessaire de rechercher des sources de financement, telles que des investisseurs, des prêts bancaires, des subventions ou des programmes gouvernementaux. (0.5 Point)
6. **Enregistrement et formalités juridiques** : Cette étape implique de choisir le statut juridique de l'entreprise (entreprise individuelle, société, etc.), de s'enregistrer auprès des autorités compétentes. (0.5 Point)
7. **Mise en place des opérations** : Une fois l'entreprise créée, il est temps de mettre en place les opérations, de recruter du personnel, de trouver des locaux, d'établir des partenariats, de créer un système de gestion et de lancer les activités commerciales. (0.5 Point)
8. **Marketing et développement commercial** : Il est essentiel de mettre en œuvre une stratégie marketing efficace pour faire connaître l'entreprise, attirer des clients. (0.5 Point)
9. **Gestion et croissance** : Une fois l'entreprise créée, il est important de mettre en place une gestion efficace, de surveiller les performances, d'ajuster les stratégies si nécessaires et de poursuivre la croissance de l'entreprise à long terme. (0.5 Point)

**Question 02.** Quels sont les principaux avantages et inconvénients de la création d'une entreprise plutôt que de travailler en tant qu'employé ? (05 points)

**Réponse 02.** Les avantages de la création d'une entreprise sont :

- Autonomie et liberté dans la prise de décision. (0.5 point)
- Potentiel de gains financiers plus élevé. (0.5 point)
- Opportunité de réaliser sa passion et de poursuivre ses propres idées. (0.5 point)

- Possibilité de créer un impact social ou environnemental positif. **(0.5 point)**
- Flexibilité dans la gestion du temps et de l'organisation. **(0.5 point)**

**Les inconvénients de la création d'une entreprise sont :**

- Risque financier élevé et incertitude quant à la réussite. **(0.5 point)**
- Responsabilité personnelle en cas d'échec ou de difficultés. **(0.5 point)**
- Charge de travail intense et besoin de porter de multiples casquettes. **(0.5 point)**
- Stress et pression liés à la gestion de l'entreprise. **(0.5 point)**
- Absence d'avantages sociaux ou de sécurité de l'emploi. **(0.5 point)**

## Partie 02. Étude de cas (10 points)

**Question 01.** Quelles sont les facilités que Karim pourrait rechercher pour démarrer son entreprise de commerce électronique ? **(05 points)**

**Réponse 01.** Karim pourrait rechercher les facilitations suivantes :

- Accès à un réseau de fournisseurs d'artisanat local. **(01 point)**
- Accès aux plateformes de commerce électronique existantes pour vendre ses produits. **(01 point)**
- Accès aux formations et aux programmes d'accompagnement pour développer ses compétences en entrepreneuriat et en commerce électronique. **(01 point)**
- Accès à des financements ou à des programmes de subventions destinés aux entrepreneurs du secteur artisanal. **(01 point)**
- Accès aux infrastructures logistiques pour gérer la livraison des produits. **(01 point)**

**Question 02.** Quelles sont les contraintes spécifiques auxquelles Karim pourrait être confronté dans le secteur du commerce électronique de produits artisanaux et quelles solutions possibles pourraient-il envisager ? **(05 points)**

**Réponse 02 :** Les contraintes spécifiques auxquelles Karim pourrait être confrontées sont :

- Faible présence en ligne des artisans : Beaucoup d'artisans locaux n'ont pas de présence en ligne, ce qui rend difficile la sélection et la gestion des fournisseurs. Solution possible : Karim peut organiser des rencontres avec les artisans locaux, informer des avantages de la vente en ligne et aider à créer une présence en ligne pour leurs produits. **(2.5 points)**
- Logistique complexe : La gestion de l'expédition des produits artisanaux peut être complexe en raison de leur fragilité. **(2.5 points)**