

Examen du 1^{er} semestre
Module : Business plan M2 : Entrepreneuriat

Q1 : selon vos connaissances, Quelle est l'utilité du plan d'affaire ? (7 points)

س1 على حسب ما درست ما هي الفائدة من القيام بمخطط الاعمال

Q2 : En quoi consiste une évaluation du risque liée à la création d'une nouvelle entreprise ? (7 points)

س2. فيما تكمن عملية تقييم المخاطر في مرحلة انشاء مشروع جديد

Q3 : quelles sont les différentes stratégies à prendre en considération lors de la fixation du prix de votre produit ou service. (6points)

س3. ما هي الاستراتيجيات التي يمكننا الاعتماد عليها في مرحلة تحديد سعر منتج او خدمة

Question du contrôle : Comment peut-on réaliser une étude de marché lors de l'étude de faisabilité du projet ? (10 points)

كيف يمكننا القيام بدراسة السوق لدراسة جدوى المشروع

Bonne chance
Mme Berbar née Berrached W.

Examen du 1^{er} semestre
Module : Business plan M2 : Entrepreneuriat

Q1 : selon vos connaissances, Quelle est l'utilité du plan d'affaire ? (7 points)

س1 على حسب ما درست ما هي الفائدة من القيام بمخطط الاعمال

Q2 : En quoi consiste une évaluation du risque liée à la création d'une nouvelle entreprise ? (7 points)

س2. فيما تكمن عملية تقييم المخاطر في مرحلة انشاء مشروع جديد

Q3 : quelles sont les différentes stratégies à prendre en considération lors de la fixation du prix de votre produit ou service. (6points)

س3. ما هي الاستراتيجيات التي يمكننا الاعتماد عليها في مرحلة تحديد سعر منتج او خدمة

Question du contrôle : Comment peut-on réaliser une étude de marché lors de l'étude de faisabilité du projet ? (10 points)

كيف يمكننا القيام بدراسة السوق لدراسة جدوى المشروع

Bonne chance
Mme Berbar née Berrached W.

Corrigé type

Q1 : selon vos connaissances, Quelle est l'utilité du plan d'affaire ? (7 points)

C'est un outil précieux pour tout propriétaire d'entreprise, que ce soit une entreprise en démarrage, en activité depuis des années ou en voie d'expansion, le meilleur outil pour analyser tous les aspects d'une situation entrepreneuriale, pour définir une ligne de conduite afin d'en tirer parti et convaincre toutes les parties potentiellement intéressées d'y prendre part. d'un lecteur qui ne connaît pas très bien le type d'entreprise que vous lancez. C'est un outil :

- Analytique
- Stratégique et opérationnel
- Financier
- Communication

Son objectif:

- Démontrer la qualité et le potentiel de l'opportunité
- Identifier les principaux risques
- Présenter la stratégie de l'entreprise
- Fixer les objectifs clairs et mesurables le plan tant sur opérationnel que financier
- Convaincre les partenaires manquants
- Constituer une référence pour l'équipe chargée de sa mise en œuvre.

Q2/ En quoi consiste une évaluation du risque liée à la création d'une nouvelle entreprise ? (7 points)

L'évaluation du risque dans un projet se déroule en cinq étapes.

1) Identifier les risques

Les risques font partie des **informations essentielles** qu'un chef de projet doit connaître sur son projet. Dès le démarrage du projet, vous devez dresser la liste la plus exhaustive possible de tous les événements générateurs de risques. Pour cela, **rassemblez votre équipe et lancez un brainstorming afin de répertorier tous les dangers possibles.**

On distingue différents types de risques :

- **financiers** : coût supérieur à l'estimation, manque de budget, etc.
- **humains** : manque de compétences, absentéisme, démission au cours du projet, conflits au sein de l'équipe, etc.
- **temporels** : retards des sous-traitants ou des fournisseurs, mauvaise estimation des délais, etc.
- **techniques** : logiciel inadapté, pannes, matériel obsolète, etc.
- **juridiques** : réglementations et lois à respecter, faillite d'un fournisseur, etc.
- **environnementaux**: impacts négatifs du projet sur l'environnement, ou environnement ayant un impact sur le projet (inondation, sécheresse, tempête...).

- **organisationnels**: changement dans la politique de l'entreprise, changements économiques, etc.

Consulter les archives de projets similaires, qu'ils aient réussi ou échoué, peut constituer une source d'information précieuse sur les risques habituellement rencontrés. Vous pouvez aussi demander l'avis d'experts.

2) Evaluer et hiérarchiser les risques

Une fois votre liste de menaces potentielles établie, analysez chacune d'elle afin d'estimer leurs impacts sur les délais, les coûts et les spécifications techniques du projet. Vous pourrez ainsi séparer les risques non fondés des risques réels et susceptibles d'affecter le déroulement du projet.

Ensuite, vous devez évaluer la probabilité d'apparition de chacun des risques répertoriés et leur gravité en matière d'impacts, de dommages et de conséquences sur les objectifs du projet. De cette évaluation découle une hiérarchisation des risques.

Le but est de vous concentrer sur les risques les plus importants et les plus probables, agir efficacement pour empêcher qu'ils ne se produisent et déterminer des actions à mener en priorité pour les maîtriser.

3) Traiter les risques

Le traitement des risques peut se faire de trois façons :

- **Éliminer le risque** : vous pouvez repousser la menace par la mise en œuvre d'actions visant à supprimer les causes du risque, comme augmenter vos ressources ou recruter du personnel compétent. Le coût sera alors un élément déterminant dans la prise de décision.
- **Limitier les effets du risque** : vous ne pouvez pas empêcher le risque de se produire, mais vous pouvez limiter son impact négatif sur le projet et le rendre plus supportable.
- **Réviser le projet**: pour éviter le risque, la seule option est de réorienter votre projet, de le simplifier ou de trouver des alternatives moins risquées.

Définissez des réponses pour chaque risque, au cas par cas. Identifiez les points critiques, c'est-à-dire les périodes où vous devrez redoubler de vigilance car les risques sont les plus grands.

Vous pouvez aussi accepter le risque et le surveiller attentivement pour tenter de contrôler ses effets.

4) Suivre et contrôler les risques

Le suivi des risques doit se faire tout au long du projet. Au fur et à mesure que votre projet avance, les risques potentiels évoluent. Certains peuvent disparaître, d'autres apparaître, ceux considérés comme faibles peuvent devenir de réelles menaces et inversement.

Réviser régulièrement les risques en mettant à jour votre liste de menaces potentielles, en les réévaluant et en vous assurant que les actions de prévention sont toujours adaptées. Il est important d'assigner une ou plusieurs personnes sur cette mission afin d'être sûr qu'elle sera rigoureusement effectuée.

5) Capitaliser et documenter sur les risques

Votre projet est maintenant terminé. Félicitations, vous avez réussi malgré les risques. A présent, il est essentiel de **capitaliser le savoir-faire** et l'expérience acquis lors du management des risques de votre projet.

Q3 : quelles sont les différentes stratégies à prendre en considération lors de la fixation du prix de votre produit ou service

L'établissement du prix de vente de produit est l'un des aspects les plus importants de la stratégie marketing. Il faut généralement s'appuyer sur les stratégies suivantes :

- *Fixation des prix par majoration des coûts*
- *Fixation des prix à travers la concurrence*
- *Fixation du prix en fonction de la valeur : valeur de votre produit par rapport aux yeux des clients*
- *Fixation de prix d'écémage : fixation de prix élevé par rapport à la qualité*
- *Fixation d'un prix à travers la stratégie de pénétration du marché*
- *Fixation du prix psychologique*