

UNIVERSITEE L'ARBI BEN M'HIDI (OUM EL BOUAGHIE)  
INSTITUT DE GESTION DES TECHNIQUES URBAINES  
NIVEAU : 1er année master  
COLORATION : Valorisation et Traitement des Déchets Urbains  
MODULE : Montage d'entreprises de traitement des déchets  
Responsable de module: Mme ABDI NIDAL

Date : 12/05/2025	Durée : 1h30	Salle :06
-------------------	--------------	-----------

## CORRIGER TYPE DE CONTROLE(S2)

### **Question 01 :(04points)**

**Complétez les définitions suivantes :**

L'entrepreneur : est l'**individu** qui a le courage de **concrétiser** ses rêves, d'ignorer **les risques** et d'utiliser son plein **potentiel** de **créativité** pour innover. Tous simplement; c'est une personne qui passe à **l'action**.

Le plan d'affaire est une **feuille** de **route**, son objectif est de **guider** l'entreprise dans sa **croissance** et son **développement**. Il sert de rechercher des **investisseuses** et des **investisseurs**.

L'étude de marché est définie comme le processus systématique de **collecte**, de **traitement**, **d'interprétation** et **d'évaluation** des données relatives à un **marché**, un secteur ou un **environnement** commercial spécifique.

### **Question 02 :(03points)**

**Montrez brièvement l'importance d'une étude de marché pour un projet d'entreprise de traitement de déchets ?**

- Une bonne étude de marché peut aider les entreprises à se concentrer sur leurs efforts pour cibler les bonnes niches et à trouver des moyens innovants d'améliorer leurs affaires.
- une bonne étude de marché permet aux entreprises de prendre des décisions informées et d'accroître leur avantage concurrentiel.
- Une bonne étude de marché peut également aider les entreprises à établir des estimations exactes de leur présence et de leur impact sur le marché.

### **Question 03 :(04points)**

**Quelles sont les méthodes d'étude de marché dans un projet d'entreprise?**

#### **Méthodes quantitatives**

-Elles se concentrent sur des méthodes à forte intensité de données qui produisent des données solides pouvant faire l'objet d'une analyse quantitative en masse.

-Elles s'appuient souvent sur un large échantillon de personnes qui répondent à un questionnaire commun, qui peut en outre être doté d'une logique interne permettant de poser de nouvelles questions en fonction des réponses aux questions précédentes.

-Des exemples de méthodes quantitatives d'étude de marché sont les questionnaires d'enquête physique, les enquêtes de retour d'information en ligne, les sondages sur Twitter, les questions sur le Net Promoter Score (NPS) après l'achat d'un produit, les formulaires de retour d'information sur la satisfaction de la clientèle (CSAT), etc.

### **Méthodes qualitatives**

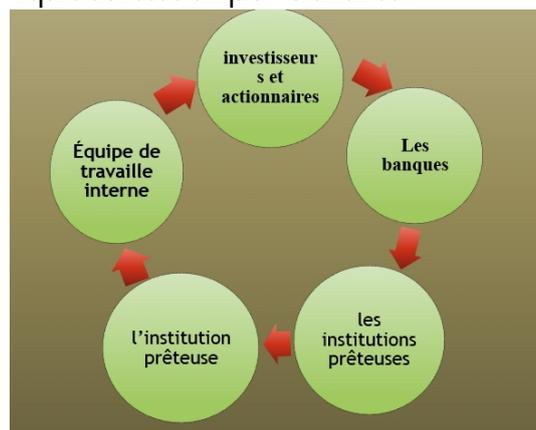
Elles se concentrent sur des méthodes de collecte et d'analyse d'informations qui n'utilisent pas de données de manière intensive.

-Elles se groupent sur un petit échantillon de répondants à qui l'on demande de comprendre en profondeur un sujet.

-L'objectif de cette méthode est d'acquérir une compréhension approfondie du marché et du comportement des consommateurs sur la base de questions et de discussions ouvertes.

Par exemple, les groupes de discussion, les entretiens individuels, les études de cas, etc. sont des méthodes qualitatives populaires d'étude de marché.

**Question 04 :(03points)** À qui s'adresse un plan d'affaires?



**Question 05 :(03points)**

**Citez quelques avantages de Business Model Canva (BMC)?**

**-Le Business Model Canva donne une vision rapide, sur beaucoup d'éléments.** En effet, cet outil donne la possibilité de définir le segment de clientèle visé, de formaliser la solution qu'apporte votre entreprise à ces segments de marché, de lister vos

différents canaux de distribution, de présenter les différents canaux de communication utilisés dans le cadre de votre relation client, de définir votre stratégie de pricing, de présenter votre modèle économique, d'identifier les activités qui contribuent à former des avantages concurrentiels, de présenter les partenaires clés qui vont vous aider à accomplir votre mission, et de formaliser les coûts inhérents au fonctionnement de votre entreprise.

**-Le Business Model Canva est un outil qui se construit facilement.** Le Business Model Canvas peut en PDF, avec Powerpoint ou encore avec un tableur informatique. Cette polyvalence compte parmi ses avantages. Contrairement au business plan qui vient détailler la stratégie de l'entreprise en un document de plusieurs pages, le Business Model Canva peut être réalisé en moins d'une heure.

**-Le Business Model Canva est la synthèse du business plan.** À noter que ce document peut, dans certains cas, se substituer à un business plan, du moins sur la partie économique. Il permet de comprendre rapidement comment une entreprise fonctionne. On peut ainsi dire que le Business Model Canvas est un véritable outil de gestion stratégique qui aide à mesurer le potentiel d'un projet économique.

**-Le Business Model Canva est un outil évolutif.** En effet, le canevas peut être modifié, amélioré, reformulé et ajusté au gré des besoins. Ce, dans l'objectif d'élaborer une stratégie sans faille, sur le long terme, pour votre entreprise.

### **Question 06 :(03points)**

Citez cinq typologie d'entrepreneur proposées dans la littérature entrepreneuriale ?

- (1) L'entrepreneur-artisan
- (2) L'entrepreneur manager
- (3) L'entrepreneur opportuniste
- (4) L'entrepreneur propriétaire
- (5) L'entrepreneur technicien
- (6) L'entrepreneur artisan
- (7) L'artisan-inventeur
- (8) Les entrepreneurs créateurs d'organisations
- (9) Les entrepreneurs indépendants