

Corrigé type de l'examen du module « Entrepreneuriat »

Réponse 1 : (6pts)

Les trois actions stratégiques que doit mener le porteur de projet pour mieux servir son marché sont :

La segmentation du marché (2pts)

(Avec explication)

Le ciblage (2pts)

(Avec explication)

Le positionnement (2pts)

(Avec explication)

Réponse 2 : (6 pts)

Le business modèle donne une vue globale sur le projet tandis que le business plan est un document détaillé qui contient toutes les informations concernant tous les aspects du projet (aspect commercial ; juridique ; financier,..), (2 pts)

*Canaux de distribution (2pts)

Le troisième bloc « décrit comment une entreprise communique et entre en contact avec ses segments de clients pour leur apporter une proposition de valeur ».

Quels canaux nos segments de clients préfèrent-ils ?

Quels canaux utilisons-nous ?

Nos canaux sont-ils intégrés ?

Lesquels sont les plus rentables ?

Comment les intégrons-nous aux routines des clients ?

Relations clients (2pts)

Le quatrième bloc « décrit les types de relations qu'une entreprise établit avec les segments de clientèle donnés (avec ses clients) ». Plus simplement : comment une entreprise fait-elle pour acquérir des clients et les fidéliser ?

Quel type de relations chacun de nos segments de clients souhaite-t-il que nous entretenions avec lui ?

Quel type de relations avons-nous établies ?

Quel est leur coût ?

Comment s'articulent-elles avec les autres éléments de votre modèle économique ?

« Quel(s) type(s) de relation(s) nos clients souhaitent-ils entretenir avec nous ? »

La relation client peut être de plusieurs types :

L'assistance individualisée (par téléphone ou email)

L'assistance standardisée : le self-service (mettre à disposition tous les moyens pour que le client se débrouille seul)

Réponse 3 :(8pts)

Exemple : Une entreprise de vente de vélos loue un local commercial 3 000 euros. Elle achète les vélos à un fournisseur 45 euros, et les revend 130 euros. Elle vend 400 vélos.

$$CA = 400 \times 130 = 52\,000$$

$$CV = 400 \times 45 = 18\,000$$

$$\text{Marges sur coûts variables} = 52\,000 - 18\,000 = 34\,000$$

$$\text{Taux de marges sur coûts variables} = (34\,000 / 52\,000) = 0,65$$

$$CF = 3\,000$$

$$\text{Seuil de rentabilité} = 3\,000 / 0,65 = 4\,615$$

L'entreprise commence à réaliser des bénéfices pour un chiffre d'affaires de 4 615 euros, soit la vente de 36 vélos.