



MODULE DE FORMATION



Pr. MOUNYA TOMAS

Entrepreneuriat

Exercice 1



Exercice 1. QCM

Choisissez, parmi les propositions suivantes, la ou les bonne(s) réponse(s).

1 - Schumpeter est connu pour son analyse :

- A- du rôle d'intermédiaire
- B- du rôle de l'innovation.
- C- de la démographie.

2 - Louis Jacques Filion est un :

- A- Économiste
- B- Béhavioriste

3. L'entrepreneur doit :

- A- avoir le sens de l'initiative.
- B- assumer les risques administratif, financier, social
- C- aimer être commandé.

4. L'entrepreneur doit obligatoirement :

- A- être diplômé d'une école d'ingénieur.
- B- être diplômé d'une école de commerce.
- C- avoir une personnalité dynamique et le sens des responsabilités.

5. Pour entreprendre il faut :

- A- avoir une idée originale.
- B- avoir un projet.
- C- étudier le marché

Corrigé de l'exercice 1

1 - Schumpeter est connu pour son analyse :

- A- du rôle d'intermédiaire
- B- du rôle de l'innovation.**
- C- de la démographie.

2 - Louis Jacques Filion est un :

- A- Économiste
- B- Béhavioriste**

3. L'entrepreneur doit :

- A- avoir le sens de l'initiative.**
- B- assumer les risques administratif, financier, social**
- C- aimer être commandé.

4. L'entrepreneur doit obligatoirement :

- A- être diplômé d'une école d'ingénieur.
- B- être diplômé d'une école de commerce.
- C- avoir une personnalité dynamique et le sens des responsabilités.**

5. Pour entreprendre il faut :

- A- avoir une idée originale.**
- B- avoir un projet.**
- C- étudier le marché**

Exercice 2



Exercice 2. Profil de l'entrepreneur

- Mr Omar est un fondateur d'une société industrielle qui fait la construction d'automobile. Il a profité de la mondialisation pour développer son entreprise dans une centaine de pays.
- Med-télécom est une société de télécommunications créée par Mr Sabir qui a profité de l'émergence du téléphone portable pour vendre un produit innovant pour l'époque, des sonneries téléchargeables.
- Mr Fouad a créé la société One-diz (maison de disque) est une entreprise qui a su diversifier ses partenariats pour multiplier les modes de diffusions.

TAF : déterminez les caractéristiques de l'ensemble des entrepreneurs ?

Corrigé de l'exercice 2

Les caractéristiques de l'ensemble des entrepreneurs sont :

D'une manière générale, Mr Omar, Mr Sabir et Mr Fouad sont des entrepreneurs qui savent saisir les opportunités liées à leurs marchés pour le développement de leurs affaires.

Également, nous pouvons dire qu'ils sont des créateurs innovants qui profitent des occasions pour développer une nouvelle idée ou un nouveau produit.

En effet, ils sont caractérisés par l'initiative, la vision, la créativité et l'innovation.

Exercice 3



Exercice 3. Questions de compréhension

- 1- Citez brièvement les facteurs de motivation qui se considèrent comme des points d'attaches auxquels l'entrepreneur s'accroche dans le moment difficile ?

- 2- Un entrepreneur PIC peut-il évoluer vers une position CAP ?

- 3- Pensez-vous que la connaissance de soi est plus importante que la connaissance de son profil d'entrepreneur ou pensez-vous le contraire ? Expliquez votre point de vue.

Corrigé de l'exercice 3

CORRIGÉ

1- Les facteurs de motivation pour un entrepreneur sont:

- Aller toujours plus loin
- L'envie de liberté
- Le goût du pouvoir

2- Pour répondre à cette question il est important de définir le terme PIC et CAP.

- Il apparaît qu'un entrepreneur PIC à privilégier son indépendance et la pérennisation de son entreprise qu'il voit d'ailleurs comme une partie de lui-même.
- L'entrepreneur CAP privilégie, à tout prix, la croissance de son entreprise quitte à perdre une partie de son indépendance.

De ce fait, puisque les deux typologies d'entrepreneur s'opposent totalement dans leurs visions, donc l'évolution d'un entrepreneur PIC vers une position CAP parait difficile.

CORRIGÉ

3- Nous pensons que la connaissance de soi est plus importante que la connaissance d'un éventuel profil, puisqu'il est plus précieux pour un entrepreneur de connaître ses points forts et ses points faibles avant de savoir dans quels pseudo profils il se trouve.

Exercice 4



Exercice 4. Créer sa propre entreprise

En général, être son propre patron est l'un des souhaits les plus forts des entrepreneurs. Passer du statut de salarié à chef d'entreprise nécessite tout d'abord de trouver une idée, cette fameuse idée qui répondra à un besoin et qui sera suffisamment innovante et tendance pour créer des ventes.

Un employé souhaitant devenir entrepreneur aura généralement deux solutions, soit se lancer complètement dans la création d'une entreprise en quittant son emploi, soit démarrer plus progressivement en conservant son emploi tout en développant, durant son temps libre, sa nouvelle activité. Le choix dépendra de l'idée et du temps nécessaire à investir pour assurer l'amorçage.

Ainsi, quelques méthodes pour trouver plus facilement votre prochaine grande idée seront nécessaires. Tout d'abord, vous devez adopter une attitude propice à la recherche d'une meilleure idée. Pour cela, il faut développer au mieux votre capacité d'observation, votre critique et votre ouverture d'esprit.

TAF:

1- Cet article s'adresse à qui ? **A - Aux chefs d'entreprise, B- Aux employés qui veulent devenir leur propre patron C- Aux professionnels du marché**

2- La méthode présentée par l'auteur a pour objectif de : **A- Présenter les étapes à suivre pour créer une nouvelle entreprise B - Trouver des idées pour créer une entreprise C- Découvrir quelle est la meilleure entreprise à créer**

Corrigé de l'exercice 4

CORRIGÉ

1- Cet article s'adresse à :

- A - Aux chefs d'entreprise,
- B - Aux employés qui veulent devenir leur propre patron**
- C - Aux professionnels du marché,

2- La méthode présentée par l'auteur a pour objectif de :

- A - Présenter les étapes à suivre pour créer une nouvelle entreprise
- B - Trouver des idées pour créer une entreprise**
- C - Découvrir quelle est la meilleure entreprise à créer**

Exercice 5



Exercice 5. Etude de cas (Profil d'entrepreneur)

Je suis Mr Karim un entrepreneur, depuis vingt ans j'ai un diplôme d'ingénieur. Après avoir travaillé dans différentes entreprises, j'ai créé ma propre fabrique d'emballages plastiques. J'avais une machine qui soudait et imprimait les poches plastiques en une seule opération. En plus, je connaissais bien le marché ! Je savais qu'il avait un créneau et je disposais de 50 000 Dh. J'ai eu beaucoup de difficultés au début et j'ai travaillé dur, de tôt le matin à tard le soir et toujours tout seul. Je ne dois rien à personne. J'emploie maintenant 28 personnes : 23 femmes et 5 hommes, tous des gens du pays.

Je dirige tout cela seul. Les affaires sont difficiles mais j'ai un représentant : Mehdi El Ayoubi, un copain d'école que je connais depuis longtemps : il marche bien et j'ai confiance en lui. C'est lui qui visite la clientèle, mais les commandes arrivent souvent sans qu'il les voies. J'ai un chef d'atelier, mais en principe je règle les machines moi-même. C'est madame Meryem qui s'occupe du bureau avec une jeune fille que j'ai embauché l'année dernière. Mon comptable vient une fois par mois, il me tient au courant, car moi les papiers ce n'est pas mon fort !

J'ai construit cette usine il y a trois ans et je n'ai pas encore eu le temps de finir les aménagements intérieurs. L'année du déménagement, j'ai également passé l'affaire en SARL. Depuis maintenant deux ans, j'ai de grosses difficultés de trésorerie.

Je n'habite pas sur place ; j'ai fait construire une villa à 5 Km et ma femme exploite un petit salon de coiffure à la ville voisine. Nous ne sommes jamais à la maison avant 20 heures.

Avec une nouvelle machine, je peux fabriquer des sacs plastiques de plus de 100 cm de long avec des anses. Je ne sais pas si cela peut se vendre, mais je suis le seul à le faire.

Il faudrait, soi-disant, que j'embauche, mais je ne sais plus le quoi sera fait l'avenir et en plus les gens n'ont plus envie de travailler. J'ai cependant toujours payé tout le monde chaque mois, alors que j'ai appris par un représentant que mon concurrent principal venait de licencier cinq personnes. Jusqu'à maintenant, je me suis bien débrouillé, alors ! »

TAF:

- 1-Quel diagnostic faites-vous de la situation de cette entreprise ?**
- 2-Caractérissez le profil de l'entrepreneur ?**
- 3-Que proposez-vous pour aider notre entrepreneur ?**

Corrigé de l'exercice 5

1-Diagnostic de la situation de l'Entreprise :

Ce cas illustre la situation de création d'une entreprise d'un entrepreneur dans un contexte de PME. Ainsi, pour diagnostiquer la situation de l'entreprise, il est nécessaire, tout d'abord, de comprendre celle de l'entrepreneur. De ce fait, nous remarquons que :

- L'environnement n'est pas très porteur.
- L'Entreprise a des problèmes financiers.
- L'Entreprise a en portefeuille un nouveau produit innovant
- L'Entreprise a des problèmes d'organisation et de management liés au mode de fonctionnement de l'Entrepreneur.
- ...

2-Profil de l'entrepreneur est :

L'entrepreneur est un indépendant qui travaille seul et très durement. Donc, nous pouvons dire que son profil tend vers le PIC.

3- Pour aider notre entrepreneur, nous proposons:

- Cet entrepreneur doit avoir un profil de CAP qui privilégie à tout prix la croissance de son entreprise.
- Augmentation des fonds propres et consolidation de la structure financière.
- Rechercher un associé, qui pourrait l'aider pour développer son affaire
- ...

Exercice 6



Exercice 6. Le Business plan

Beaucoup de créateurs d'entreprise qui se lancent dans une activité commencent par la détermination de l'idée soit ils exploitent et développent l'idée d'autrui, soit ils fixent une idée d'un produit qui n'existe pas encore.

Ainsi, avant de se lancer dans un projet l'entrepreneur est amené à rédiger un business plan qui se considère comme un dossier d'analyse d'un projet d'investissement. C'est avant tout, il est un document dont l'objet principal consiste à séduire les investisseurs potentiels.

TAF: Comment faire un business plan ?

Corrigé de l'exercice 6

CORRIGÉ

Le business plan devra être bien présenté, clair et concis. Il se devise en 4 étapes :

- 1- Synthèse de votre projet** : un résumé qui présente votre projet dans ses grandes lignes
- 2. L'étude commerciale** : qui doit permettre de bien connaître et comprendre le marché, de définir la stratégie ainsi que les actions commerciales
- 3. L'étude technique du projet**: qui présente les moyens nécessaires pour le démarrage de votre future entreprise, plus précisément, les outils de production, le local pour l'exploitation et les moyens en personnel.
- 4. L'étude financière**: qui va permettre de traduire, en termes financiers tous les éléments déjà réunis dans l'étude commerciale et technique.

Voir le chapitre 3 du cours

Exercice 7



Exercice 7. la segmentation marketing

Pages vues, Ville, Rentabilité ,Région, Méthode préférée de communication, Pays, Sexe, Date d'inscription, Âge, Revenu, État civil, Choix de couleur, Nombre d'enfant, Domaines d'intérêts, Style de prise de décision, Attitude envers le risque.

TAF : Classez les critères de segmentation ci-dessus en les mettant dans les catégories concernées ?

Critères géographiques	Critères socio-démographiques	Critères psychographiques	Les critères comportementaux
-	-	-	-
-	-	-	-

Corrigé de l'exercice 7

CORRIGÉ

Le classement des critères de segmentation :

Critères géographiques	Critères socio-démographiques	Critères psychographiques	Les critères comportementaux
- Ville - Région - Pays	- Sexe - Âge - Revenu - État civil - Nombre d'enfant - Rentabilité	- Attitude envers le risque - Style de prise de décision - Domaines d'intérêts	- Pages vues - Méthode préférée de communication - Date d'inscription - Choix de couleur

Exercice 8



Exercice 8: Le plan de financement initial

Le créateur d'entreprise, a estimé les besoins et ressources durables nécessaires à la création de son entreprise :

- Apport personnel : **76 000 DH**
- Investissements : **139 400 DH**
- Besoin en fond de roulement : **35 600 DH**
- Subventions étatiques : **14 300 DH**
- Frais d'établissements : **13 200 DH**

TAF: Établissez le plan de financement de l'entreprise ?

Corrigé de l'exercice 8

CORRIGÉ

Le plan de financement initial de l'entreprise :

Besoins durables	Montant	Ressources durables	Montant
- Frais d'établissements	13 200	- Apport personnel	76 000
- Investissements	139 400	- Subventions étatiques	14 300
- Besoin en fond de roulement	35 600		
Total	188 200	Total	90 300

Exercice 9



Exercice 9: Le compte de résultat prévisionnel

Les informations de ce compte de résultat prévisionnel sur 3 ans ont été mélangés.

TAF: Corrigez-les en les déposant aux bons emplacements ?

	Année 1	Année 2	Année 3
Produits			
Redevances de leasing	0	10 000	10 000
Publicité	1 200	1 000	1 300
Charges de personnel	104 000	114 000	130 000
Ventes de marchandises	940 800	909 000	980 400
Total Produit	1 046 000	1 034 000	1 121 700
Charges			
Achats de marchandises	500 000	450 000	500 000
Prestations de services	8 000	7 000	6 900
Loyers	30 000	30 000	30 200
Total Charges	539 200	488 000	538 400
Résultat de l'exercice	506 800	546 000	583 300

Corrigé de l'exercice 9

CORRIGÉ

Le compte de résultat prévisionnel sur 3 ans de l'entreprise est :

	Année 1	Année 2	Année 3
Produits			
- Ventes de marchandises	940 800	909 000	980 400
- Prestations de services	8 000	7 000	6 900
Total Produit	948 800	916 000	987 300
Charges			
- Achats de marchandises	500 000	450 000	500 000
- Publicité	1 200	1 000	1 300
- Redevances de leasing	0	10 000	10 000
- Charges de personnel	104 000	114 000	130 000
- Loyers	30 000	30 000	30 200
Total Charges	635 200	605 000	671 500
Résultat de l'exercice	313 600	311 000	315 800

Exercice 10

Exercice 11: Le seuil de rentabilité

L'entreprise vous fournit les informations suivantes :

- Chiffre d'affaire : 650 000 DH
- Charges fixes : 175 000 DH
- Charges variables : 450 000 DH

TAF:

- 1- Déterminer la marge sur coût variable ?
- 2- Calculez le taux de marge sur coût variable ?
- 3- Déterminez le seuil de rentabilité ?
- 4- En supposant que l'entreprise a débuté son activité en janvier, à quel mois commence-t-elle à être rentable ?

Corrigé de l'exercice 10

1- La marge sur coût variable :

CORRIGÉ

$$\begin{aligned}\text{Marge sur coût variable} &= \text{Chiffre d'affaires} - \text{Charges variables} \\ &= 650\ 000 - 450\ 000 = \mathbf{200\ 000\ DH}\end{aligned}$$

2- Le taux de marge sur coût variable :

$$\begin{aligned}\text{Taux de marge sur coût variable} &= \text{Marge sur coût variable} \div \text{CA} \times 100 \\ &= 200\ 000 \div 650\ 000 \times 100 = \mathbf{38,46 \%}\end{aligned}$$

3- Le seuil de rentabilité :

$$\begin{aligned}\text{Seuil de rentabilité} &= \text{Charges fixes} \div \text{Taux de marge sur coût variable} \\ &= 175\ 000 \div 0,3846 = \mathbf{455\ 018,20\ DH}\end{aligned}$$

4- L'entreprise commence à être rentable en mois de :

$$\begin{aligned}\text{Point mort} &= \text{Seuil de rentabilité} \div \text{CA} \times 12 \text{ mois} \\ &= (455\ 018,20 \div 650\ 000) \times 12 \text{ mois} = 8,4 = \mathbf{\text{Mois d'août}}\end{aligned}$$