

Les quizz du module Créer et Développer une Startup

1 Quiz 1: Chapitre 01

1. Quelle est la définition correcte d'une startup ?

- A. Une entreprise traditionnelle ayant un business model établi
- B. Une entreprise publique
- **C. Une jeune entreprise innovante en phase d'expérimentation**
- D. Une entreprise qui vend des produits en ligne

2. Parmi les éléments suivants, lesquels caractérisent une startup ?

- **A. Recherche d'un business model**
- **B. Temporalité limitée**
- C. Croissance lente
- **D. Scalabilité**

3. Quelle est la différence principale entre une entreprise et une startup ?

- A. Le lieu d'implantation
- B. L'origine géographique
- C. Le secteur d'activité
- **D. Le degré de maturité et de stabilité du modèle économique**

4. Que signifie « scalabilité » pour une startup ?

- A. La capacité à se vendre à une grande entreprise
- **B. La capacité à croître rapidement avec des coûts marginaux décroissants**
- C. Créer une entreprise à l'étranger
- D. La recherche de financement

2 Quizz 2: Chapitre 02

1. Quelle est la première étape dans la création d'une startup ?
 - A. Etude du marché
 - **B. Trouver une idée**
 - C. Choisir un statut juridique
2. Le segment client désigne :
 - A. Les partenaires commerciaux
 - B. Les investisseurs potentiels
 - **C. Le profil type de clients visés**
3. Créer une startup dans un domaine que l'on connaît déjà est souvent moins risqué.
 - **Vrai**
 - Faux
4. Parmi les propositions suivantes, laquelle est une source classique d'idée de création ?
 - **A. Identifier une opportunité ou un besoin non satisfait**
 - B. Copier les concurrents
 - C. Le bouche-à-oreille
5. Quel est l'objectif principal d'identifier la concurrence directe ?
 - A. Trouver des associés
 - B. Proposer exactement les mêmes produits
 - **C. Analyser les forces et faiblesses des autres acteurs du marché**
6. Une entreprise qui propose un produit différent mais répondant au même besoin est un concurrent :
 - A. Secondaire
 - **B. Indirect**
 - C. Direct
7. Une bonne étude de marché permet de :
 - A. Garantir le succès immédiat d'une startup
 - **B. Réduire les risques en prenant de meilleures décisions**
 - C. Éviter tous les problèmes

3 Quiz 3: Chapitre 03

1. Quelle affirmation est vraie concernant une idée de startup ?
 - A. L'idée doit être secrète pour ne pas être copiée
 - **B. L'idée est nécessaire, mais elle doit devenir un projet structuré**
 - C. Une idée simple n'a pas de potentiel
 - D. Une idée suffit à garantir la réussite d'une entreprise
2. Quel est l'objectif principal d'un business plan ?
 - **A. Présenter le projet de manière claire et convaincre des partenaires**
 - **B. Démontrer la viabilité du projet pour convaincre partenaires et investisseurs**
 - **C. Décrire l'idée et la stratégie de l'entreprise pour convaincre des partenaires ou investisseurs**
 - **D. Présenter clairement le projet, son modèle économique et sa stratégie**
3. Le business plan permet de :
 - **A. Trouver des partenaires**
 - **B. Convaincre les investisseurs**
 - **C. Obtenir un financement**
 - D. Tester l'idée
4. Qu'est-ce que l'EBE (Excédent Brut d'Exploitation) ?
 - **A. La marge brute moins les frais fixes**
 - B. Le total des revenus
 - C. La différence entre le chiffre d'affaires et les coûts variables
 - D. Le bénéfice après impôts
5. Quel élément n'est pas un coût fixe ?
 - A. Le loyer des locaux
 - B. Les frais juridiques
 - C. Le salaire d'un employé permanent
 - **D. Le coût des flyers publicitaires**
6. Pourquoi est-il conseillé de s'associer dès le départ ?
 - **A. Pour augmenter les compétences disponibles**

- B. Pour pouvoir travailler moins
 - C. Pour réduire les impôts
 - **D. Pour partager les responsabilités et idées**
7. Un bon associé doit :
- **A. Avoir un profil complémentaire**
 - B. Être un ami proche
 - **C. Être prêt à suivre votre vision commune**
 - **D. Avoir déjà travaillé avec vous**
8. Dans le chiffre d'affaires, on inclut :
- **A. Les revenus liés à la vente du produit ou service**
 - B. Le salaire des associés
 - C. Les frais juridiques
 - D. Les dépenses marketing
9. Le modèle économique d'une entreprise décrit :
- A. Le style de ses communications
 - **B. La manière dont elle gagne de l'argent**
 - C. Sa vision artistique
 - D. La composition de l'équipe
10. Quelle situation reflète une bonne marge brute ?
- **A. Le chiffre d'affaires est supérieur aux coûts variables**
 - B. L'entreprise ne génère aucun revenu
 - C. Les frais fixes sont plus élevés que les ventes
 - D. Les coûts variables sont égaux aux frais fixes

4 Quizz 4: Chapitre 05

1. Un objectif SMART doit être vague pour permettre de s'adapter facilement.
- A. Vrai
 - **B. Faux**

Justification : Un objectif SMART doit être Spécifique, donc clair et précis, pas vague. Un objectif vague est difficile à mesurer et à atteindre.

2. Un objectif est Mesurable s'il est possible de vérifier clairement s'il est atteint.

- **A. Vrai**
- B. Faux

Justification : La lettre M de SMART signifie Mesurable, ce qui implique qu'on peut évaluer si l'objectif est atteint ou non avec des chiffres ou des indicateurs concrets.

3. "Devenir célèbre sur TikTok" est un objectif SMART

- A. Vrai
- **B. Faux**

Justification : Cet objectif n'est pas spécifique, mesurable, ni temporellement défini. Il est trop vague pour être SMART.

4. La notion d'Atteignable dans SMART signifie que l'objectif doit être ambitieux, même s'il est presque impossible à atteindre.

- A. Vrai
- **B. Faux**

Justification : Le A dans SMART signifie Atteignable, donc réaliste en fonction des moyens disponibles. Il ne doit pas être irréalisable.

5. Un objectif Temporel est un objectif qui précise une limite de temps pour être réalisé.

- **A. Vrai**
- B. Faux

Justification : Le T dans SMART signifie Temporellement défini, donc limité dans le temps. Un bon objectif SMART doit avoir une deadline.

6. Obtenir 1000 nouveaux abonnés Instagram en 3 mois avec un budget de 30 000 DA est un objectif SMART.

- **A. Vrai**
- B. Faux

Justification : Cet objectif est :

- Spécifique (1000 abonnés sur Instagram),
- Mesurable,
- Atteignable (selon les ressources),
- Réaliste (avec 30 000 DA),
- Temporel (3 mois).

7. Un bon objectif SMART doit absolument être écrit et partagé avec l'équipe

- **A. Vrai**
- B. Faux

Justification : Un objectif bien formulé, partagé, et écrit noir sur blanc, permet de mobiliser une équipe autour de la même direction. Cela favorise l'alignement et l'engagement.

8. Le "A" dans SMART signifie "Attractif"

- A. Vrai
- **B. Faux**

Justification : Le "A" dans SMART signifie Atteignable, pas attractif. Un objectif peut être motivant, mais il doit surtout pouvoir être atteint avec les ressources disponibles.

9. Le modèle AARRR (2A3R) comprend Acquisition, Activation, Rétention, Revenu et Réinvention.

- A. Vrai
- **B. Faux**

Justification : Le bon modèle AARRR ou 2A3R est :

- Acquisition
- Activation
- Rétention
- Revenu
- Référent

Il ne contient pas "Réinvention".

10. Qu'est-ce que le growth hacking ?

- **A. Un processus de création d'une stratégie marketing à faible coût pour stimuler une croissance rapide.**
- B. Une méthode pour améliorer l'expérience utilisateur uniquement.
- C. L'acquisition de clients en utilisant des techniques de piratage informatique.

Justification : Le growth hacking est un ensemble de techniques marketing innovantes, agiles et peu coûteuses, centrées sur une croissance rapide et mesurable.