

Université Abou Berk Belkaid Tlemcen

Faculté des sciences de la nature et de la vie et des sciences de la terre et de l'univers (SNVSTU)

Département des sciences biologiques

Master 2 13/01/2026

Examen final du module : Entrepreneuriat

Nom :

Prénom :

Spécialité :

Exercice 01 : Mentionnez et cochez les bonnes réponses (05pt)

1. L'entrepreneur, c'est quelqu'un qui voit des possibilités et sait saisir ces opportunités; mentionnez quatre autres caractéristiques :
.....
2. Innovation Selon le degré de nouveauté est :
☐ Innovation organisationnelle ☐ Innovation radicale
☐ Innovation graduelle
3. SWOT est une analyse de l'environnement général fondée sur les facteurs politiques, économiques, écologiques, technologiques, juridiques, sociaux et culturels.
☐ Vrai ☐ Faux
4. Le Crowdfunding est un mode de financement innovant qui permet à des projets de lever des fonds auprès d'un grand nombre de personnes, souvent via internet.
☐ Oui ☐ Non

Exercice 02 : (03pt)

Quelles sont les étapes de la création d'un projet entrepreneurial ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Exercice 03 : (12 pt)

Touché est une entreprise algérienne de soins de la peau qui allie l'expertise française à l'héritage de la beauté algérienne. La marque se distingue par son engagement envers la qualité, l'efficacité et l'authenticité de ses produits. Touché propose des soins d'exception, conçus pour répondre aux besoins spécifiques de chaque client, tout en garantissant une expérience sensorielle et efficace. La marque se distingue par une politique de recrutement inclusive, priorisant les compétences professionnelles et humaines aux parcours académiques classiques. Touché a réussi à attirer des expertises provenant de grands groupes internationaux, ce qui témoigne de son succès et de son impact sur le marché algérien.



1. Utilisez le business model canevas (BMC) pour représenter graphiquement le modèle économique de l'entreprise Touché en identifiant les neuf blocs.
2. Analysez comment chaque bloc du BMC contribue à la proposition de valeur globale de l'entreprise Touché.

Remarque : Les données pertinentes jointes peuvent être utilisées.

Influencers/beauty bloggers	Réseaux sociaux (Instagram, TikTok)	Production, packaging, contrôle qualité		Salaires & frais opérationnels.
Marketing digital et branding	Vente de produits cosmétiques	Développement & formulation de produits	Vente directe en boutique physique	Boutiques & revendeurs de cosmétiques
Logistique et distribution	Fournisseurs d'ingrédients	Achat de matières premières & fabrication	Chaîne d'approvisionnement et stocks.	Possibilité de redevances sur ventes B2B via revendeurs
Communautés sur les réseaux sociaux	Production, packaging, contrôle qualité	Consommateurs finaux intéressés par les soins de la peau	Canal de distribution (magasins, e-shop).	Plateformes e-commerce et marketplaces locales
gestion des réseaux sociaux.		Distributeurs / points de vente / partenaires média.	Formulateurs / experts produits	Service client personnalisé

Business Model Canvas		Conçu pour:		Conçu par:		Date:		Version:	
8/.....	7/.....	2/.....	4/.....	1/.....					
	6/.....								
9/.....			5/.....						