

Formation : Master 2 (Microbiologie fondamentale / Microbiologie et contrôle de qualité)

corrigée type Examen final du module : Entrepreneuriat

13/01/2026

Exercice 01 : Mentionnez et cochez-la ou les bonnes réponses (06 pt)

1. L'entrepreneur, c'est quelqu'un qui voit des possibilités et sait saisir ces opportunités ; mentionnez quatre autres caractéristiques
 - a) L'innovation
 - b) Les connaissances
 - c) Les compétences
 - d) Les traits de caractère
2. Innovation Selon le degré de nouveauté est :
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 → **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**
5. La proposition de valeur correspond → **a la solution apportée au client pour satisfaire un besoin**
6. Selon Schumpeter, l'entrepreneur se distingue principalement par → **Son rôle d'innovateur**

Exercice 02 : donnez 04 formes d'entrepreneuriat (02 pt)

1. **La Création en Ex Nihilo**
2. **La reprise d'entreprise ou d'activité**
3. **L'intrapreneuriat**
4. **Essaimage ou extrapreneuriat**
5. **L'autoentrepreneuriat**
6. **L'entrepreneuriat social**
7. **Créer en franchise**
8. **L'entrepreneuriat d'innovation**

Exercice 03 : (12 pt)

R₁/ les Finalités du business model canevas (03 pt)

1. Détailler l'offre proposée et délivrée aux clients
2. Préciser à qui la proposition de valeur s'adresse
3. Dessiner l'organisation et le réseau qui va permettre de fournir cette proposition de valeur aux clients
4. Étudier les compétences et les ressources utiles à la réalisation du projet entrepreneurial
5. Décrit les sources de coûts (cash out) et de revenus (cash in) de l'entreprise
6. Permet de vérifier la pertinence et le réalisme du projet pour ensuite inspirer l'étude de marché
7. Un outil de communication

R₂/ Décrivez la proposition de valeur de l'entreprise Touché (03 pt)

La proposition de valeur :

1. Produits cosmétiques adaptés à différents types de peau.
2. Qualité accessible et naturelle si applicable.
3. Formulations efficaces (sérum, crèmes hydratantes).

R₃ : Pour qui créer cette valeur ? (03pt)

Les segments de la clientèle

1. Consommateurs finaux intéressés par les soins de la peau (adolescents, adultes).
2. Boutiques & revendeurs de cosmétiques (distribution locale).
3. Influenceurs/beauty bloggers.

R₄ : Comment toucher les (segments) clients ? 03pt

Les canaux :

1. Vente directe en boutique physique.
2. Plateformes e-commerce et marketplaces locales.
3. Réseaux sociaux (Instagram, TikTok) pour promotion et vente