

# SOCIAL BUSINESS - THE GAME

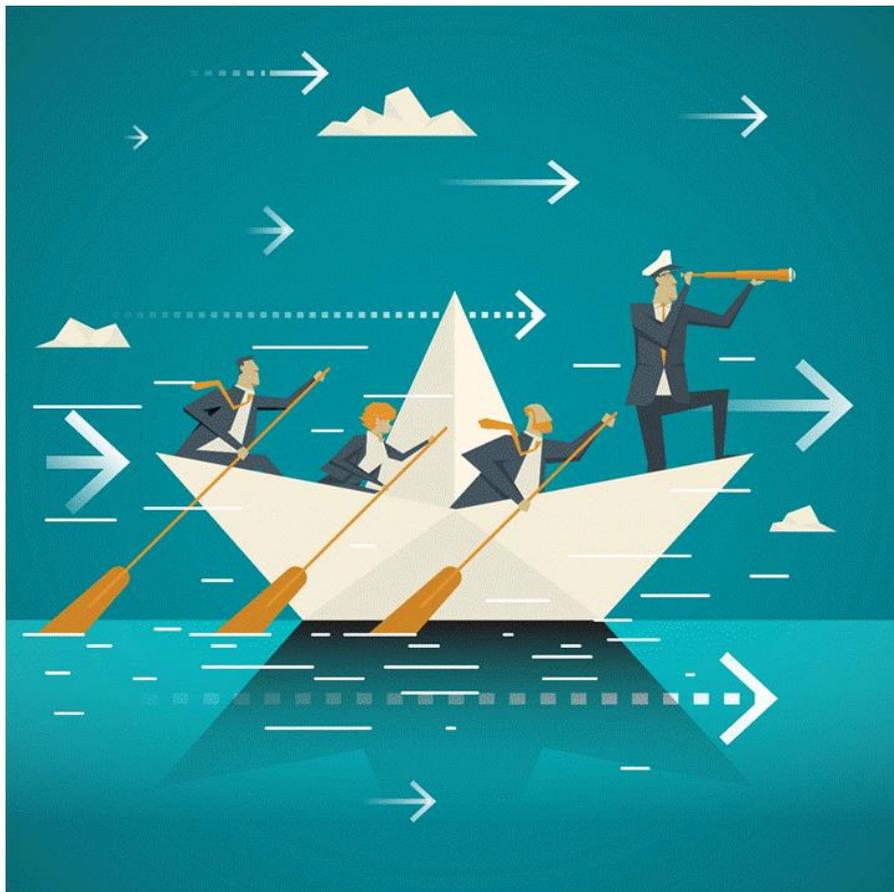
SOCIAL INNOVATIONS



m. art



"AUR"- A.N.S.R.U.



BALKAN INSTITUTE FOR LABOUR AND SOCIAL POLICY



JAYMAC CONSULTING



RHSF  
Ressources Humaines  
Sans Frontières



Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

### **1. L'entrepreneuriat social est :**

- a) Le processus par lequel des produits et services efficaces, innovants et durables sont créés pour répondre aux défis sociaux, sociétaux et environnementaux.
- b) Le processus de réponse à une opportunité de marché
- c) Le processus de création d'une entreprise, en prenant des risques financiers dans l'espoir de réaliser des bénéfices.

### **3. La cartographie et le classement de vos parties prenantes sont très importants :**

- a) Faux
- b) Vrai

### **5. Pour réussir, un entrepreneur social doit :**

- a) Travailler de manière autonome
- b) Créer un réseau avec d'autres entrepreneurs sociaux et changeurs de jeu.
- c) Ne faire confiance qu'à ses capacités et à ses compétences.

### **7. Qu'est-ce que la conciliation entre vie professionnelle et vie privée ?**

- a) Le travail et la vie privée sont séparés et doivent être bien équilibrés.
- b) Le travail et la vie privée ne doivent pas être séparés. Il existe une transition fluide entre les deux

### **2. L'entrepreneuriat social a été développé pour la première fois en :**

- a) Pendant la révolution industrielle
- b) Dans les années 80
- c) Pendant la renaissance

### **4. Pour équilibrer ma vie professionnelle et ma vie personnelle, je dois :**

- a) Fixer des limites aux heures de travail et prendre des congés.
- b) Repousser tout ce qui n'est pas lié au travail
- c) Continuer à travailler jusqu'à ce que le problème soit résolu

### **6. Qu'est-ce que l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée ?**

- a) Le travail et la vie privée sont complètement séparés
- b) La vie professionnelle et la vie privée doivent être équilibrées
- c) La vie professionnelle et la vie privée sont indissociables et doivent être équilibrées.

### **8. Quelles mesures favorisent un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie privée ?**

- a) Un salaire élevé
- b) Temps de travail flexible
- c) Travailler à domicile
- d) Congé parental ou congé parental à temps partiel sans crainte de perdre son emploi ou sa fonction
- e) Contrat de freelance



**9. Quelles sont les qualités et aptitudes personnelles qui favoriseraient un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie privée ?**

- a) Diligence, enthousiasme, stabilité émotionnelle, empathie
- b) La capacité de pouvoir laisser le travail derrière soi à la fin de la journée et de se rendre compte que la vie est bien plus que le travail. Réaliser que la perfection est inatteignable et ne pas perdre de temps avec des personnes et des tâches négatives.
- c) Aptitude à la communication, résilience, capacité à prendre des décisions, workaholisme

**11. Quelle est la définition d'un entrepreneur social ?**

- a) Quelqu'un qui développe une organisation dans le but d'un changement social
- b) Quelqu'un qui identifie les problèmes sociaux
- c) Quelqu'un qui a une présence en ligne ou dans les médias sociaux.

**13. Identifiez une caractéristique clé d'un entrepreneur social :**

- a) Attitude managériale
- b) Confiance en matière de finances
- c) Grand réseau/accès aux opportunités de réseautage

**15. Qu'est-ce que la pratique réflexive ?**

- a) Une méthode d'identification des compétences et des connaissances existantes
- b) Une méthode d'évaluation de nos propres pensées et actions, dans un but d'apprentissage et de développement personnel.
- c) Une méthode pour réduire les risques lors de la création d'une entreprise sociale

**10. Quelles sont les caractéristiques personnelles qu'une personne doit posséder pour lancer avec succès un entrepreneuriat social ?**

- a) Pédanterie, persévérance, individualisme, diligence
- b) Aventurisme, curiosité, égocentrisme, recherche du profit.
- c) La créativité, l'identification des opportunités et la création de nouveaux marchés, la coopération, la prise de risque, la confiance et l'optimisme, la foi dans la capacité des gens à changer.

**12. Qu'est-ce qu'une entreprise sociale ?**

- a) Une organisation qui ne fait pas de bénéfices
- b) Une organisation dont l'objectif principal est d'avoir un impact social.
- c) Une organisation qui n'a pas d'activités commerciales

**14. Identifiez un style de leadership commun :**

- a) Laissez-Faire
- b) Libéral
- c) Collaboration

**16. Qu'est-ce qui est réglementé dans le droit du travail ?**

(Choisissez trois des réponses suivantes)

- a) Heures de travail maximales
- b) Tâches de travail
- c) Fêtes d'entreprise
- d) Politique de conformité
- e) Montant des congés payés
- f) Montant du congé de maladie payé
- g) Utilisation privée du téléphone portable



**17. Parmi les outils énumérés, lesquels sont des outils de prise de décision ?**

(Choisissez quatre des réponses suivantes)

- a) Les rumeurs
- b) Pro-contra
- c) L'écoute active
- d) L'arbre de vie
- e) L'arbre de décision
- f) Analyse SWOT
- g) Modèle 10-10-10
- h) Voyage dans le temps

**19. Que signifient les lettres SWOT dans l'analyse SWOT ?**

**21. La définition d'un modèle économique repose sur une analyse de son environnement et des forces qui déterminent l'attractivité du secteur. Quels sont les outils les plus appropriés pour cette analyse ?**

- a) PESTEL et les cinq forces de Porter
- b) Outils de réflexion sur le design
- c) Analyse de la proposition de valeur

**23. Qu'est-ce qu'un Business Model Canvas ?**

- a) Un modèle d'entreprise décrit la manière dont une société crée, fournit et capture de la valeur.
- b) Il s'agit d'un outil fondamental pour la définition du modèle d'entreprise qui doit être fixé pour toute la durée de l'entreprise.
- c) Le Business Model Canvas est identique au Business Plan.

**18. Veuillez énumérer au moins 5 sujets qui doivent être pris en compte dans la gestion d'une entreprise.**

**20. Quels sont les moyens de financer une entreprise sociale nouvellement créée ?**

- a) Trouver des donateurs, le secteur privé, trouver un soutien financier externe sous la forme de fondations, d'organisations gouvernementales, ainsi que des individus ou des sociétés qui font des dons sous forme de travail, d'aide gouvernementale, de dons en nature.
- b) Prêts et crédits bancaires, subventions publiques
- c) Actions et campagnes caritatives

**22. Quels sont les attributs ou caractéristiques que doivent remplir les objectifs de l'entrepreneur ?**

- a) Spécifique, mesurable, réalisable, pertinent et limité dans le temps.
- b) Ambitieux, Agréé, Atteignable, Responsable
- c) Réalisable, Intéressant, Désirable, Action

**24. La proposition de valeur dans la définition d'un modèle d'entreprise peut être définie comme suit :**

- a) Un ensemble d'attributs des services et des produits qui apportent une valeur ajoutée à des segments de marché spécifiques.
- b) L'application d'une marque, qui est capable d'appliquer les principes et les valeurs des clients dans le produit ou le service fourni.
- c) Il s'agit de diviser les clients en groupes sur la base de caractéristiques communes.



**25. Que signifie "pivoter" dans une entreprise sociale ?**

- a) Passer à une nouvelle stratégie pour adapter le produit ou le service lorsque l'idée initiale ne fonctionne pas comme prévu, normalement à la suite de la vérification de l'hypothèse de l'idée.
- b) Modifications mineures de l'idée commerciale, en raison d'un processus constant visant à créer de la valeur pour le produit ou le service.
- c) Calculer les flux de revenus résultant des propositions de valeur offertes avec succès aux clients.

**27. La dimension personnelle (compétence personnelle) de l'entrepreneur est :**

- a) La capacité de l'individu à mettre ses idées en pratique
- b) La capacité de planifier et de gérer des projets afin d'atteindre les objectifs économiques proposés.
- c) La capacité de planifier et de gérer des projets afin d'atteindre les objectifs sociaux proposés et la capacité d'intégrer les questions sociales de la communauté en tant que partie intégrante des opérations commerciales.

**29. La dimension économique du social business est :**

- a) La capacité de l'individu à mettre ses idées en pratique
- b) La capacité de planifier et de gérer des projets afin d'atteindre les objectifs économiques proposés.
- c) La capacité de planifier et de gérer des projets afin d'atteindre les objectifs sociaux proposés et la capacité d'intégrer les questions sociales de la communauté en tant que partie intégrante des opérations commerciales.

**31. Comment un entrepreneur peut-il financer son entreprise ?**

- a) Crowdfunding
- b) Vendre ses biens
- c) Jouer à la loterie

**26. La compétence entrepreneuriale fait référence :**

- a) A l'utilisation confiante et critique des technologies de la société de l'information (TSI) pour le travail, les loisirs et la communication.
- b) A la capacité à agir sur les opportunités et les idées, et à les transformer en valeurs pour les autres.
- c) Aux compétences personnelles, interpersonnelles et interculturelles couvrant toutes les formes de comportement qui permettent aux individus de participer de manière efficace et constructive à la vie sociale et professionnelle.

**28. La prise de risque nécessite :**

- a) Une volonté d'écouter
- b) Une capacité à répondre aux commentaires
- c) Une capacité à prendre des risques mesurés ou calculés

**30. La dimension sociale de l'entreprise est :**

- a) La capacité de l'individu à mettre ses idées en pratique
- b) La capacité de planifier et de gérer des projets afin d'atteindre les objectifs économiques proposés.
- c) La capacité de planifier et de gérer des projets afin d'atteindre les objectifs sociaux proposés et la capacité d'intégrer les questions sociales de la communauté en tant que partie intégrante des opérations commerciales.

**32. Qu'est-ce qu'une étude de faisabilité ?**

- a) Une analyse qui prend en compte tous les facteurs pertinents d'un projet pour déterminer si celui-ci est viable.
- b) La feuille de route d'un projet
- c) Une étude pour construire le bureau



**33. Une étude de faisabilité comprend au moins**

:

- a) Une analyse des principaux concurrents, de la taille et des tendances du marché.
- b) L'organisation de l'entreprise
- c) La situation politique

**35. Quelle est la principale caractéristique à prendre en considération pour choisir une entité juridique ?**

- a) Formalités relatives aux régimes fiscaux et de sécurité sociale
- b) Taille de l'entreprise
- c) Localisation de l'entreprise

**37. Quelle affirmation est correcte ?**

- a) L'entrepreneur social utilise des techniques et des stratégies commerciales pour atteindre l'efficacité et la durabilité, ainsi que pour assurer la satisfaction de ses besoins financiers.
- b) L'entrepreneur social cherche principalement à résoudre des problèmes dans le domaine de l'industrie et de la fourniture de services.
- c) L'entrepreneur social est une personne qui travaille généralement pour réaliser des bénéfices et augmenter le retour sur investissement en affectant une partie des bénéfices à la résolution d'un problème social important.

**39. Les formes d'entrepreneuriat social sont :**

- a) Sociétés commerciales, coopératives, modèles hybrides, organisations non gouvernementales (ONG), organisations caritatives ; modèle de franchise sociale ; modèle d'incubateur d'entreprises.
- b) Organisations non gouvernementales (ONG), organisations caritatives
- c) Sociétés commerciales, organisations caritatives

**34. Qu'est-ce qu'un business plan ?**

- a) Un document en cas d'échec
- b) Un document contenant des données prévisionnelles sur l'avenir de l'entreprise.
- c) Un document qui résume les forces et les faiblesses de l'entreprise.

**36. Qu'est-ce que l'entrepreneuriat "social" ?**

- a) Équilibre entre les organisations à but non lucratif et les entreprises commerciales ordinaires, qui peuvent être autonomes et rentables tout en aidant à surmonter les difficultés sociales.
- b) L'entrepreneuriat social est un ensemble d'activités visant à résoudre des problèmes sociaux importants et ces activités ne rapportent pas de revenus à l'entrepreneur.
- c) L'entrepreneuriat social concerne l'origine d'un individu

**38. Quelle est la différence entre un entrepreneur social et un entrepreneur traditionnel ?**

- a) Les entrepreneurs sociaux sont des personnes créatives et innovantes qui développent des idées permettant de résoudre des problèmes de société.
- b) Les entrepreneurs sociaux sont des missionnaires qui adhèrent à leur vision et se concentrent principalement sur la transformation de la société et la résolution de ses problèmes.
- c) L'entrepreneur social reconnaît l'existence d'un problème social et utilise les principes et les outils de l'entrepreneuriat traditionnel pour organiser, créer et gérer une entreprise dont l'objectif est de résoudre le problème en

**40. Quelles sont les similitudes entre l'entrepreneuriat traditionnel et l'entrepreneuriat social ?**

- a) Les membres du personnel peuvent être bénévoles, structure juridique similaire.
- b) Il est nécessaire de disposer d'un capital de démarrage et d'exploitation suffisant ; d'une structure juridique similaire ; d'une approche similaire en matière de planification commerciale, de marketing, de gestion et de promotion ; d'un personnel motivé, compétent
- c) Le profit est un outil permettant de maintenir la viabilité financière, une approche similaire dans la planification, le marketing, la gestion et la promotion des entreprises.



**41. La génération d'idées commerciales est le processus de :**

- a) Créer, développer et communiquer des idées abstraites, concrètes ou visuelles.
- b) Une série de mesures prises par un individu pour déterminer la meilleure option ou ligne d'action pour répondre à ses besoins.
- c) Obtenir une résolution pacifique, à la suite d'un différend, entre deux ou plusieurs parties concernées.

**43. Un besoin social des consommateurs qui peut potentiellement être satisfait par une nouvelle entreprise s'appelle :**

- a) Opportunité marketing
- b) Offre commerciale
- c) Opportunité d'affaires

**45. Les entrepreneurs qui réussissent reconnaissent une opportunité lorsque :**

- a) L'idée d'entreprise prend forme et ils sont prêts à l'aborder
- b) Le marché est saturé et ils sont prêts à intégrer la nouvelle idée commerciale dans le contexte général.
- c) Le marché n'est pas prêt et ils sont capables de développer l'intérêt et la demande pour leur idée d'entreprise.

**47. Quel type de marketing permet à l'entreprise sociale d'interagir avec le client et de générer un retour d'information de sa part ?**

- a) Marketing direct et surtout, marketing numérique
- b) Marketing d'entreprise
- c) Marketing international.

**42. L'innovation a à voir avec :**

- a) La création d'un nouveau produit, d'un nouveau processus, d'une nouvelle application, etc., qui peut ou non se traduire par la résolution d'un problème apparent ou potentiel.
- b) L'application d'une approche existante ou créative pour résoudre un problème.
- c) La capacité de copier ou de reproduire une partie d'un article/processus authentique.

**44. Une chose que les gens doivent avoir pour survivre, comme de l'eau, de la nourriture, des vêtements et un abri, est définie comme suit :**

- a) Veut
- b) Besoin de
- c) Produits

**46. Quels sont les éléments de base d'une stratégie de marketing ?**

- a) Les 4 P du marketing : produit, prix, promotion et place.
- b) Qualité du produit, caractéristiques du produit et conception du produit
- c) Étude de marché, segmentation et définition du produit.

**48. L'une des principales raisons pour lesquelles les entrepreneurs sociaux doivent travailler sur la segmentation du marché est :**

- a) Trouver un segment de départ sur lequel l'entrepreneur social peut concentrer sa stratégie de marketing et tester le niveau d'accessibilité à l'offre et le niveau d'acceptabilité.
- b) Comprendre le comportement des clients face à une stratégie de prix définie.
- c) Obtenir un retour d'information des clients sur une proposition de valeur.



**49. Les entrepreneurs sociaux doivent toujours fixer le bon prix en se basant sur différentes méthodes telles que :**

- a) Le seuil de rentabilité, concurrence, basée sur la demande.
- b) Le juste prix n'est pas pertinent dans les entreprises à finalité sociale
- c) Le Social Business doit toujours fixer les prix à un niveau plus bas pour s'assurer des volumes élevés d'utilisateurs.

**51. Qu'est-ce que le changement social ?**

- a) Rencontrer de nouveaux amis
- b) Modification de la valeur des actions et des parts
- c) Transformation des institutions culturelles et sociales au fil du temps
- d) Démolition de bâtiments anciens et construction de nouveaux bâtiments

**53. Lorsque l'on est confronté à un changement, il est souvent judicieux d'effectuer une analyse PEST des problèmes auxquels l'organisation est confrontée et de leur importance. De quoi tenez-vous compte dans une analyse PEST ?**

- a) Personnel, environnemental, social, réflexion
- b) Politique, économique, laïque, pensée
- c) Politique, économique, social, technologique
- d) Personnel, économique, société, échelle de temps

**55. Qu'entend-on par résilience personnelle ?**

- a) La capacité à se remettre des événements difficiles de la vie
- b) Ne pas subir de stress
- c) La consommation d'alcool ou d'autres substances pour faire face à la situation

**50. Certains objectifs de l'entrepreneuriat social, comme les campagnes de sensibilisation du grand public, peuvent être atteints par le biais de :**

- a) Une campagne publicitaire destinée à informer et éduquer les utilisateurs et les consommateurs.
- b) Une bonne politique de prix
- c) Vente personnelle en face à face ou par téléphone

**52. Quelles sont les 4 causes communes du changement social ?**

- a) Technologie, institutions sociales, population, environnement
- b) Musique, sport, technologie, météo
- c) Changements juridiques, démocratie, sport, musique
- d) Population, environnement, musique, phénomènes météorologiques

**54. Une autre façon d'évaluer la résilience de votre entreprise sociale en période de changement consiste à effectuer une analyse SWOT. Cela vous aidera à identifier les facteurs qui affectent votre entreprise sociale. Que prenez-vous en compte dans une analyse SWOT ?**

- a) Social, déchets, menaces, opportunités
- b) Points forts, points faibles, technologie, résultats
- c) Social, faiblesse, menaces, résultats
- d) Force, faiblesse, menaces, opportunité

**56. La croissance des entreprises sociales comprend :**

- a) Accroître l'opération pour plus de capacité de production, plus de volume de production, développer la portée et les partenariats stratégiques.
- b) pénétrer de nouveaux marchés et toucher davantage de personnes avec les activités de l'entreprise
- c) Établir des partenariats stratégiques avec d'autres organisations / individus dans un cadre d'actions plus large



**57. La diversification est :**

- a) Un processus de changement des activités et des ressources
- b) Une situation de transfert de connaissances
- c) Redistribution des ressources et élaboration d'un plan quinquennal

**59. La pensée Lean est :**

- a) Une philosophie d'entreprise visant à donner un nouveau sens à l'organisation des entreprises afin d'obtenir une valeur maximale pour le client tout en éliminant les "déchets" internes dans les processus.
- b) La base d'une méthode d'organisation traditionnelle associée à des techniques nouvelles et originales.
- c) Composante des techniques de production de base

**58. Le franchisage est :**

- a) Un système par lequel les biens, les technologies et les services sont distribués sur le marché.
- b) Distribution de biens et de services
- c) Publicité pour les biens et services

**60. L'impact social maximal peut être atteint par :**

- a) Optimisation des canaux de distribution et de livraison actuellement utilisés
- b) Recueillir les réactions des clients existants et des autres parties prenantes
- c) Étude de marché des clients qui n'ont pas encore été atteints.

