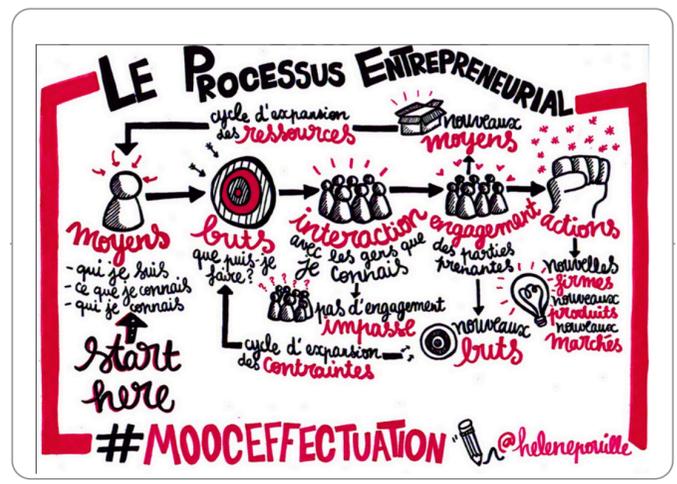


comment savoir ce que vaut l'idée ?
 comment savoir quand faut-il laisser tomber ? ou au contraire persévérer ?
 Comment savoir si on a mis le doigt sur une bonne opportunité ?
 Mon projet a-t-il un avenir ?

Exemple de Cheung YAN : récupérer le déchet papier aux USA et l'exporter vers la Chine
 négocie l'utilisation des containers vides en partance pour la Chine



l'idée = l'individu + un déclencheur (situation inattendue)
 l'idée peut être banale et basée sur de l'information connue de tous

origine du projet entrepreneurial

ensemble d'idées, de croyances et d'actions qui visent à créer de futurs produits ou services
opportunité = idées + actions sur cette idée

Cette action transforme l'idée en opportunité entrepreneuriale
 transformation de l'idée en action

L'action est la vraie source de nouveauté dans le monde
 Plus que l'idée, c'est l'action autour d'une idée qui compte

projet viable = Opportunités + engagement des parties prenantes
 mise en relation de différents intervenants, des parties prenantes

Opportunité entrepreneuriale => projet viable
 un projet qui n'intéresse personne n'est pas viable

car pas d'apport de valeur (utilité sociale)

détermine l'engagement des parties prenantes
 définit la viabilité du projet

utilité pour les parties prenantes

Viabilité ne signifie pas rentabilité

Il ne s'agit pas d'avoir une grande idée pour chercher ensuite à la mettre en oeuvre, mais d'organiser un processus qui fera émerger non seulement une grande idée, mais inscrira celle-ci dans la réalité

Analysez moins, agissez plus !

La notion de projet viable

Processus entrepreneurial

= démarche utilisée par l'entrepreneur pour démarrer et atteindre sa vitesse de croisière, ses objectifs

= L'ensemble des actions mises en oeuvre pour réaliser le projet

Description de la vraie réalité du processus entrepreneurial

La focalisation aide l'entrepreneur à faire des choix

plutôt que d'être paralysé face aux multiples possibilités qu'offre une technologie

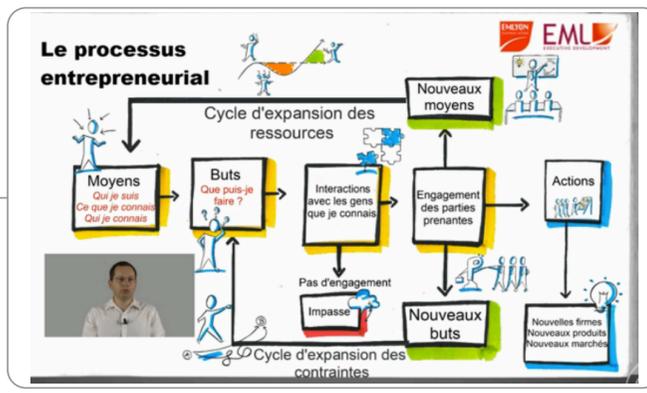
Le marketing a depuis longtemps souligné l'intérêt de se focaliser

en apportant de nouveaux moyens ce qui permet de définir de nouveaux buts

le rôle des parties prenantes est primordial

les nouveaux buts n'étaient pas imaginés au début mais apparaissent progressivement

une démarche créative



Le processus entrepreneurial

U-HAUL U-Haul

créée en 1945

principaux loueurs de véhicules utilitaires avec plus de 13700 concessionnaires

achat d'une remorque d'occasion

Début : "J'achetais le genre de remorques que je pensais pouvoir louer, à un prix que je pensais juste".

U-HAUL est un jeu de mots qui signifie "transportez vous-même"

offre compréhensible immédiatement

le projet naît parce que SHOEN rencontre un problème où il n'y a pas de solution

Il en trouve une en achetant une remorque en mauvais état ce qui le fait s'intéresser à la question

Pas de vision

il résout des problèmes autour de lui sans s'intéresser à ce qu'il se passe aux USA ou même dans son Etat

Pas d'étude de marché

Il agit au jour le jour en fonction des besoins des personnes qu'il rencontre pendant les 1ers mois d'activité

Le plan viendra ensuite

Pas de plan

dans des actifs comme des remorques neuves, des hangars...

comme on pourrait s'y attendre dans un projet avec développement d'un réseau

Pas d'investissement important

financière ou psychologique

Il risque ses économies (ce qui est important pour son ménage), mais sans s'endetter

Pas de prise de risque importante

voire insignifiante

Idee de départ simple : tout le monde peut l'avoir, rien de très original

Implication des parties prenantes : ses 1ers clients

Utilisation des moyens disponibles : qui sont faibles, peu d'argent, utilisation du garage de la famille pour retaper les remorques...

4 principes de l'effectuation

U-Haul aurait-elle pu exister avec une approche causale ?
 La réponse est non !
 La logistique de création de l'entreprise sur une toute petite échelle pour la faire croître ensuite rapidement semble insolvable.
 Création du réseau en moins de 4 ans ! Ressources considérables.

Enfin l'absence totale de barrière à l'entrée pour des imitateurs disposant de financement est considérée comme un obstacle supplémentaire insurmontable à la réussite.

U-Haul aurait-elle pu exister avec une approche causale ?
 La réponse est non !
 Quand on demande à des étudiants d'écrire un plan d'affaires pour cette entreprise (en utilisant une approche causale), ils sont invariablement amenés à conclure que le projet est impossible.

D'autre part ce projet nécessite une mise de fonds importante et risquée, principalement consacrée à des actifs relativement sans valeur.

L'effectuation rend possible des projets entrepreneuriaux qui seraient impossibles à réaliser avec une approche causale

permet d'utiliser des moyens très faibles

Mise en oeuvre progressive

moyen de développement entrepreneurial

réseau croissant de parties prenantes

une barrière à l'entrée pour les concurrents arrivés plus tard

faire beaucoup avec peu

effet de levier sur les ressources

permet d'aller très vite sur le temps via les parties prenantes

Raisons

Notes du MOOC Effectuation EM Lyon - Mind Map créée par Chris Delepiere sous licence : CC BY SA