

# Sommaire

<b>Préface</b>	XI
----------------	----

<b>Introduction</b>	1
L'entrepreneuriat tel qu'il se fait	1
Le projet entrepreneurial : délibéré ou émergent ?	4

## Partie I

### Qu'est-ce que l'effectuation ?

<b>1. Avec l'effectuation, changez de logique!</b>	13
Logique causale	13
Logique effectuale	15
<b>2. Quelques mythes de l'entrepreneuriat parmi tant d'autres</b>	19
Mythe n° 1 : Les entrepreneurs aiment le risque	20
Mythe n° 2 : Les entrepreneurs sont des visionnaires	24
Mythe n° 3 : Les entrepreneurs sont experts en prévision	26
Mythe n° 4 : Les entrepreneurs ne sont pas comme nous	27
Mythe n° 5 : Les entrepreneurs réussissent seuls	29
<b>3. Les cinq principes de l'effectuation</b>	31
Principe n° 1 : Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras	31
Principe n° 2 : Perte acceptable	36
Principe n° 3 : Patchwork fou	38
Principe n° 4 : Limonade	40
Principe n° 5 : Pilote dans l'avion	44
Les cinq principes dans l'exemple de U-Haul	46

## Partie II

### Effectuation et processus entrepreneurial

<b>4. Le processus entrepreneurial</b>	53
L'origine d'un projet entrepreneurial ? C'est vous!	53
Le processus entrepreneurial effectual	57
Ressources, action et création de valeur : Dragon Lady	60
L'entrepreneuriat est un processus social	62

<b>5. Entrepreneuriat, risque et incertitude</b>	65
Risque et incertitude, ce n'est pas pareil	65
En incertitude, il est dangereux de prédire!	69
Penser ou créer le futur? Demain dépend de nous	72
Risque, incertitude et cygnes noirs	74
Faut-il un plan d'affaires pour entreprendre?	77
<b>6. L'entrepreneur, l'opportunité et le marché : de la découverte à la création</b>	81
Qu'est-ce qu'un marché? Une question moins simple qu'il n'y paraît!	81
Comment les entrepreneurs réduisent l'incertitude et créent le marché	90
<b>7. La conception de produits et la dynamique produit-marché</b>	101
Comment concevoir des produits en incertitude?	101
Digital Airways, un exemple de conception émergente	103
Effectuation et Lean Startup : complément naturel?	110

### Partie III

## L'effectuation en action

<b>8. L'entrepreneur et ses premiers clients</b>	119
Les quatre façons de gérer votre premier client	119
Le rôle des premiers clients : un paradoxe?	123
Les premiers clients et la question de l'optimum local	124
Vers le marché : premiers clients et discontinuités	127
<b>9. Piloter le projet entrepreneurial</b>	131
Les paradigmes de la décision entrepreneuriale	131
Un modèle général de décision entrepreneuriale	139
Bricolage et improvisation : quels liens avec l'effectuation?	143
<b>10. Contextes d'utilisation de l'effectuation</b>	147
L'effectuation c'est aussi pour les entreprises existantes	147
L'effectuation, c'est aussi pour les marchés existants	150
L'effectuation, c'est pour tout le monde	153
Tous entrepreneurs? Pas si vite!	155
<b>11. L'effectuation, logique universelle?</b>	157
L'enjeu culturel du risque et de l'incertitude	157
L'effectuation est-elle possible au pays de Descartes?	159
L'effectuation aujourd'hui... et demain	161
<b>Conclusion</b>	165
<b>Annexes</b>	169
<b>Bibliographie</b>	171