

Effectuation ... Le processus entrepreneurial. Par Pascal Oberson

Tagged as : [chef d'entreprise](#), [cheffe d'entreprise](#), [création d'entreprise](#), [développement personnel](#), [effectuation](#), [entrepreneur](#), [entrepreneuriat](#), [parties prenantes](#), [processussarasvathy](#)



Dans l'approche effectuale, le démarrage d'un projet entrepreneurial, c'est l'entrepreneur lui même. Ses connaissances ...

- ? Qui il est
- ? Ce qu'il connaît
- ? Qui il connaît

La première démarche de l'entrepreneur est de construire à partir de ses ressources.

C'est principalement un travail sur soi !

Ensuite, l'entrepreneur se base sur ses observations, un constat, une idée ou l'intuition qui définira le « but » de départ.

L'entrepreneur se met rapidement en action afin de créer une dynamique d'engagement de parties prenantes à son projet tel que ses amis, des partenaires, des clients, des fournisseurs ou même, sa famille.

C'est tout l'art de l'entrepreneur ... convaincre et motiver !



Si l'entrepreneur réussit à fédérer et à motiver des parties prenantes à s'engager dans son projet, par la co-création avec ses premiers clients ou l'association avec des spécialistes par exemple, c'est l'assurance d'une expansion de ressources (argent, humain, savoir faire, idées, etc).



Plus de ressources, c'est la possibilité de redéfinir le but du projet, un projet plus ambitieux, voir un changement de cap ou une adaptation à un marché en émergence, etc. En faite, c'est saisir les opportunités afin d'essayer de les transformer en chance et rendre le projet viable.

Quand la vie vous envois des citrons, faites en de la limonade !

Au final, l'expansion des ressources lui permettra de créer de nouveaux produits, marchés ou entreprises qui n'existaient pas au démarrage de son projet.

Cette méthode ne s'applique pas uniquement à la création d'entreprise mais également en interne d'une entreprise (intra-entrepreneuriat), pour une collectivité, une association, etc.





Idée = 1 individu + un déclencheur

Opportunité = 1 idée + la mise en action

Projet Viable = 1 opportunité + l'engagement de parties prenantes

Viabilité du projet entrepreneurial

A quel moment l'entrepreneur décide de continuer ou arrêter son projet entrepreneurial ?

En effectuation, viable ne signifie pas rentable. La progression d'un projet entrepreneurial dépend des parties prenantes.

Un projet entrepreneurial est avant tout un processus social !

Lorsqu'un projet suscite un intérêt de parties prenantes, de nouvelles possibilités s'ouvrent, des idées peuvent émerger et des opportunités peuvent s'y cacher.

De nouveaux moyens, de nouvelles ressources, de nouveaux buts peuvent émerger. Il faut persévérer !

Le temps n'a pas d'importance.



Lorsqu'un projet ne suscite aucun intérêt et n'intéresse aucune parties prenantes à s'engager, il est considéré comme "pas viable".
Il faut arrêter !



Par [Pascal Oberson](#)

Dans la série ... l'Effectuation

[C'est quoi l'effectuation ?](#)

[Un entrepreneur, qui est-ce ?](#)

[Comment les entrepreneurs raisonnent-ils ?](#)

[Le processus entrepreneurial.](#)

Liens

[Philippe Silberzahn](#) Professor of entrepreneurship and innovation

[EMLYON](#) Business School de Lyon

[Effectuation.org](#)