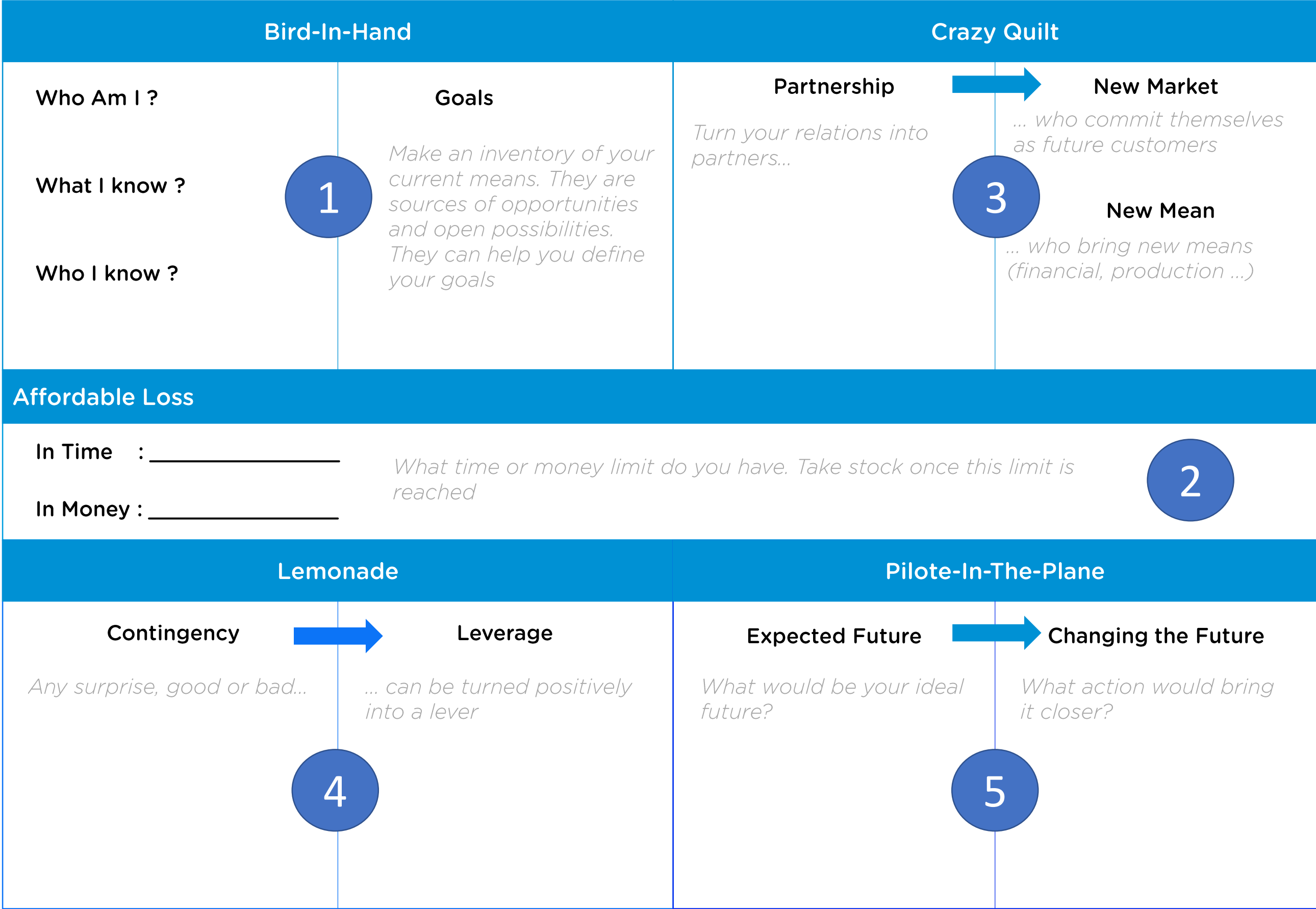


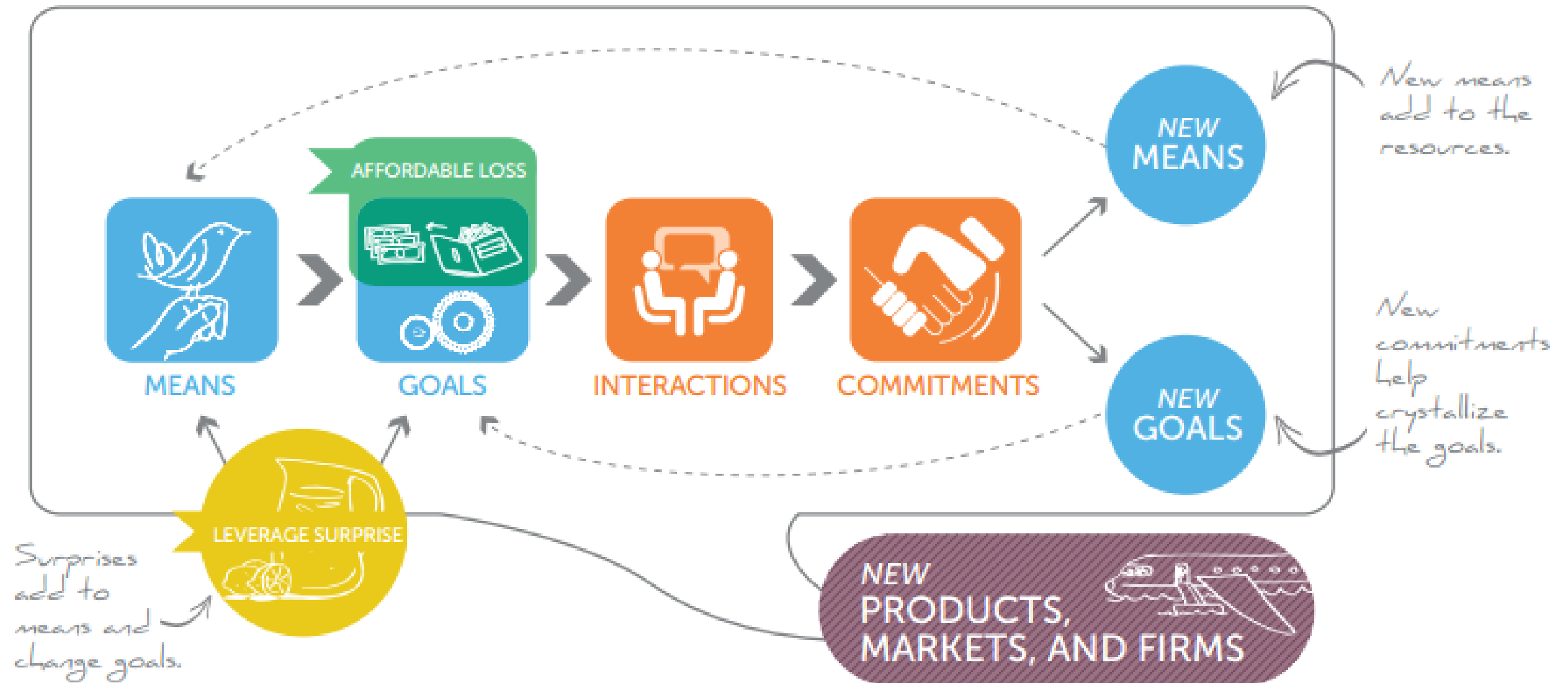
Effectuation Canvas

1 Tiens vaut mieux que 2 tu l'auras		Patchwork fou	
Qui suis-je ? Ce que je connais ? Qui je connais ?	Objectifs Faites un état des lieux de vos moyens actuels. Ils sont sources d'opportunités et ouvrent des possibilités. Ils peuvent vous aider à définir vos objectifs	Partenaire Transformez vos connaissances en partenaires...	Nouveau Marché ... qui s'engagent en tant que futurs clients Nouveau Moyen ... qui apportent de nouveaux moyens (financiers, production...)
Perte Acceptable En Temps : _____ En Argent : _____ Quelle limite de temps ou d'argent avez-vous. Faites le point une fois cette limite atteinte			
Limonade		Pilote dans l'avion	
Imprévu Toute surprise, qu'elle soit bonne ou mauvaise ...	Levier ... peut être transformée positivement en un levier	Futur Espéré Quel serait votre futur idéal?	Changer le Futur Quelle action permettrait de s'en approcher?

Effectuation Canvas

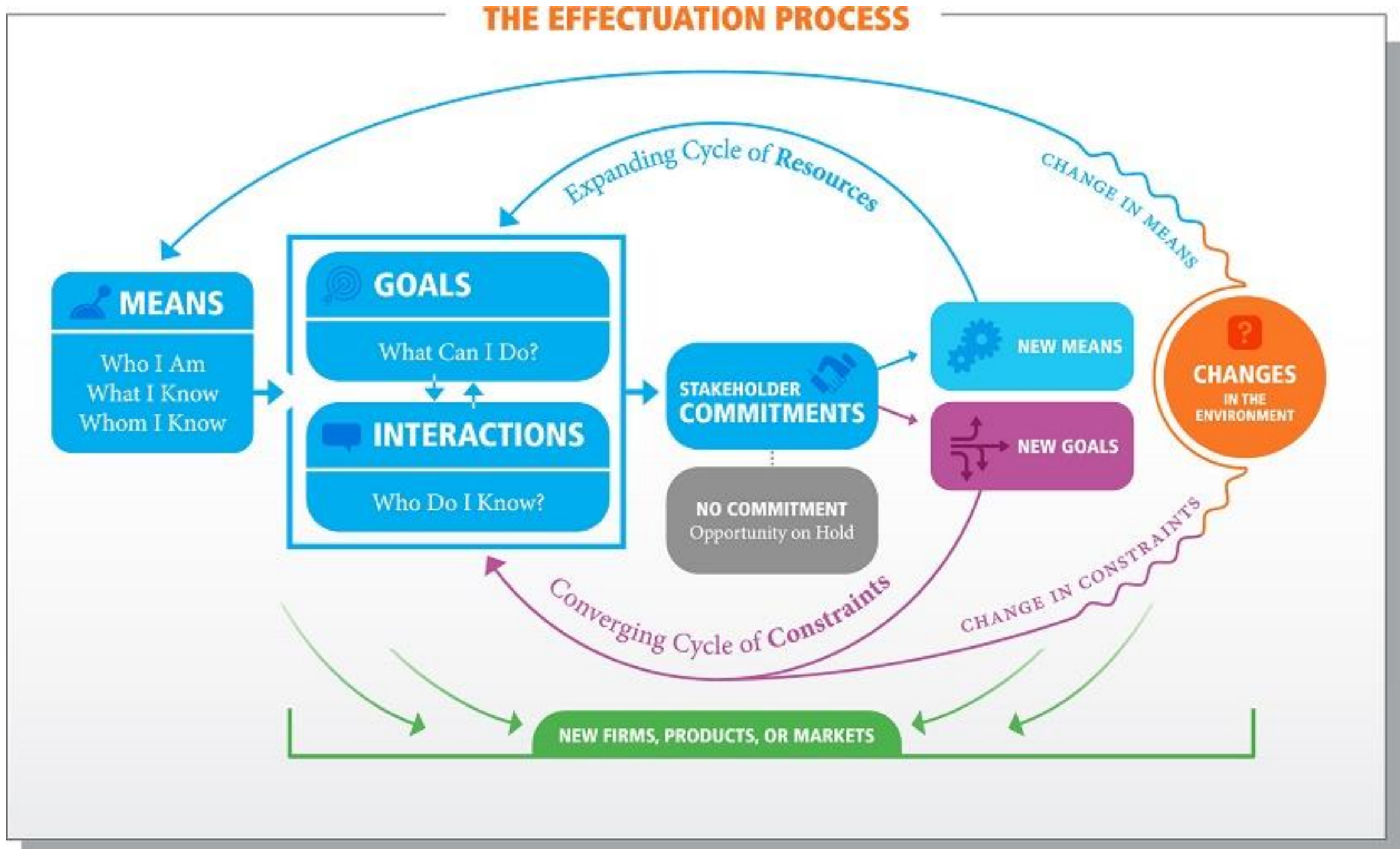


Effectuation Canvas



Copyright © 2011 The Rector and Visitors of the University of Virginia
<http://www.effectuation.org/>

Effectuation Canvas



<http://www.effectuation.org/>

Effectuation Canvas

1 Tiens vaut mieux que 2 tu l'auras (Moyens)

Démarrez avec ce que vous avez, faites le point sur vos moyens : Qui suis-je, ce que je connais, et qui je connais. Imaginez les possibilités que cela peut offrir.

Objectifs : Définissez ce que vous voulez être et / ou faire.

- Qui suis-je ? —mes traits, goûts, et aptitudes
- Ce que je connais ?—mes études, formations, expertises, et expériences
- Qui je connais ?— mes réseaux sociaux et professionnels.

Perte acceptable

Limitez vos risques en identifiant ce que vous êtes capable de perdre étape par étape, plutôt que de rechercher la meilleure opportunité en tout ou rien. Choisissez vos objectifs et actions en fonction, malgré d'éventuels inconvénients.

Patchwork fou (Partenariats)

Construisez vos partenariats en sélectionnant vous-même les intervenants. En obtenant très tôt des engagements de la part de ces partenaires clés, vous réduisez l'incertitude et co-créez avec des personnes intéressées un nouveau marché.

Limonade (Exploitez les imprévus)

Accueillez les imprévus à bras ouvert. Plutôt que d'imaginer des scénarios « Et si » un problème survient, essayez de transformer les mauvaises nouvelles et les bonnes surprises en leviers potentiels pour créer de nouveaux marchés.

Pilote dans l'avion (Contrôle vs Prédiction)

En vous concentrant sur les activités que vous maîtrisez, vous contrôlez le résultat attendu de vos actions. Une vision effectuale du monde suppose que le futur n'est ni trouvé ni prédit, mais fabriqué.

Effectuation Canvas

Qu'est-ce que l'effectuation?

Dans la logique causale, il faut définir un but et déterminer les moyens pour l'atteindre.
En effectuation, il s'agit d'évaluer ses moyens et imaginer des buts possibles.

Qu'est-ce que l'Effectuation Canvas?

L'Effectuation Canvas est un support servant à identifier les moyens à disposition afin de définir ces objectifs (buts), les transformer en actions. Il ne s'agit que d'un outil, il ne fait pas la pluie et le beau temps.

Quand utiliser l'Effectuation Canvas?

Il peut être fait en amont de l'idée d'entreprendre.

Il doit être remis à jour en continu en fonction:

- des limites de perte acceptable atteintes
- des événements entrants impactant
- de nouvelles connaissances, relations, contraintes

Avec qui réalise t'on l'Effectuation Canvas?

L'Effectuation Canvas est produit par toutes les personnes impliquées dans l'acte entrepreneurial. Il peut s'agir d'une seule personne, comme d'une équipe souhaitant créer une entreprise.

Quelle différence entre Effectuation Canvas et Lean Canvas?

L'Effectuation Canvas se place en complément du Lean Canvas. Il pose la question des moyens et contraintes existants à la disposition de l'entrepreneur et ce qu'il peut en tirer.

Le Lean Canvas est dans l'idée, plus orienté marché, il pose la question du problème du client, et de la proposition de valeur unique que l'entrepreneur souhaite lui apporter.