



Approche causale ou effectuale : dis-moi comment tu cuisines, je te dirai quel entrepreneur tu es !

Quelles sont les différentes manières d'aborder la création d'entreprise ? Qu'est-ce que l'effectuation ? Quelle est la différence entre approche causale et effectuale ?

Avez-vous plutôt tendance à faire les courses en fonction d'une recette que vous voulez cuisiner, ou à cuisiner en fonction de ce que vous avez dans les placards ?

Cette question d'apparence banale a pourtant bouleversé la façon d'appréhender la création d'entreprise. En effet, elle met en lumière **deux approches opposées de l'entrepreneuriat : les approches causale et effectuale.**

Passons à table et faisons un tour d'horizon de ces deux manières de créer une entreprise.

L'approche causale de la création d'entreprise.

Dans l'approche causale, **le porteur de projet a une idée, idée qu'il va « étudier » avant de se lancer.**

En l'occurrence, l'entrepreneur connaît le plat qu'il veut cuisiner (l'objet de sa future entreprise) et va recueillir tous les ingrédients nécessaires à sa réalisation (les ressources financières, humaines, les compétences...).

C'est le **parcours classique** du créateur qui va faire une **étude de marché**, des **formations**, et tenter de **prévoir l'avenir dans son business plan.**

Ici, l'entrepreneur laisse mijoter son idée, établit une **fourchette** de prix de vente et se bat à **couteaux** tirés avec ses concurrents pour avoir sa **part du gâteau**. Il doit mettre l'**eau à la bouche** de ses clients pour que ses produits et/ou services se vendent comme des **petits pains**, sans pour autant leur raconter des **salades** s'il ne veut pas que son affaire tourne au **vinaigre**.

L'objectif est que son idée initiale soit une réelle opportunité, que la mayonnaise prenne et que son projet soit viable.

L'approche effectuale de la création d'entreprise.

Il existe une autre manière de créer, plus confidentielle dans la méthode mais tout autant utilisée dans la pratique. **On l'appelle l'effectuation.**

Dans cette approche, c'est **chemin faisant** que le projet prend forme. L'entrepreneur le devient à **petit feu** !

Au début du processus qui mènera à la création d'une entreprise, il est d'ailleurs plus à propos de parler ici d'un individu que d'un porteur de projet. En effet, celui qui va devenir un entrepreneur n'a initialement pas d'idée précise de business, mais il est convaincu qu'il peut écrire l'avenir.

L'idée va émerger et se concrétiser petit à petit à partir de la prise en compte de plusieurs variables, et ce de manière itérative :

- **l'individu lui-même** : qui il est, ce qu'il sait/sait-faire, qui il connaît,
- **ce qu'il est prêt à perdre**, pour que la note ne soit pas trop salée en cas d'échec : financièrement, socialement, professionnellement, en termes de temps,
- **ses rencontres** : il prend de la graine de ceux qui pourraient être des partenaires/des clients,
- **les surprises que la vie va lui offrir** : « quand la vie vous donne des citrons, faites de la citronnade » comme le dit l'expression tirée de l'anglais.

Ici, c'est donc à partir de ce qu'il a déjà dans les **placards** que l'individu va créer sa recette et concocter son entreprise. Il est plus question « d'accoucher d'une idée » que de l'étudier.

Voir aussi notre article : [L'effectuation, une nouvelle approche de la création d'entreprise.](#)

A chacun sa manière de procéder, l'important étant d'atteindre son objectif. Dans tous les cas il y a du pain sur la planche avant de pouvoir goûter à la vie de chef d'entreprise !

La rédactrice de cet article est Anne-Flore Adam, Docteur en entrepreneuriat, Formatrice et conseillère pour les entrepreneurs.

Quelques outils pour avancer dans votre projet de création d'entreprise.

WikiCréa vous propose des outils gratuits et efficaces :

- **Un modèle d'étude de marché Word** : [cliquez ici pour y accéder](#),
- **Modèle business plan gratuit Word** : [cliquez ici pour y accéder](#),
- **Business plan Excel gratuit** : [cliquez ici pour accéder à notre outil Excel](#).