

Table des matières

Préface	10
Introduction à l'entrepreneuriat	16
L'État d'Esprit des entrepreneurs	22
La structure de la méthodologie	26
Phase I – Introspection	27
Phase II – Exploration	27
Phase III – Modélisation	28
Phase IV – Planification	28
Phase V – Conviction	29
Phase I – Introspection	30
1. L'entrepreneur	31
2. L'entrepreneur et son équipe	38
3. Le Terrain fertile	42
Phase II – Exploration	46
4. Exploration des besoins et choix du défi à relever	47
5. La cible et ses besoins	62
6. La proposition de valeur	74
7. Scénarios d'usage et le principe d'un MVP	82
8. La segmentation de votre marché	91
9. Testez votre idée sur le terrain	95
10. Votre secteur	103
11. <i>Market Sizing</i>	110
12. Votre positionnement	117

Phase III – Modélisation	126
13. Votre <i>business model</i>	127
14. Le <i>Business Model Canvas</i>	136
15. Votre cœur de métier	140
16. Scénarios d'acquisition de votre produit	148
17. <i>Get Keep Grow</i>	157
18. Votre Structure de Coûts	171
19. Votre Modèle de Revenus	179
20. Votre Politique de prix	187
Phase IV – Planification	200
21. Votre Plan d'action	201
22. Stratégies de croissance	209
23. Votre Plan de développement produit	220
24. Votre Plan financier	225
25. Votre Analyse de risque	232
26. Votre Plan de financement	237
27. Votre <i>business plan</i>	245
Phase V – Conviction	250
28. Techniques de pitch	251
Conclusion	260
Biographie des auteurs	262
Bibliographie	264
Lexique entrepreneurial anglais-français	268