

Table des matières

Table des matières	IV
A propos de l’auteur, le Dr Roni Horowitz	IX
A propos de Pascal Jarry et de SolidCreativity	IX
A propos de ce livre	IX
Remerciements	XI
Préface	XIII
Chapitre 1 : L’importance stratégique des idées	1
Six outils de réflexion.....	1
Voici deux exemples :	2
Analysons l’innovation produit du Boeing 777.....	4
Une douche froide pour les études de marché	5
Ce jeu s’appelle Différenciation	7
Comment avoir une longueur d’avance sur le marché et surprendre tout le monde	8
Les origines de ASIT et Staline, le soleil de la nation	9
Vous voulez de nouvelles idées ? Contraignez-vous !	11
Le Monde Clos des nouveaux produits	12
Le Monde Clos comme outil de différenciation	16
Premiers pas avec ASIT : l’outil Sacrifice	17
Une bonne idée fera une bonne stratégie.....	19
Un bref aperçu du livre.....	20
Chapitre 2 : Le principe du Monde Clos	21
La contrainte comme source de créativité – Expériences de Finke.....	21
Le modèle cérébral de Edward de Bono	23
Le principe du Monde Clos	25
Fixation fonctionnelle	26
Résumé.....	27
Chapitre 3 : L’outil ASIT Sacrifice	29
Réinventons la télévision	29
Le produit virtuel	31
L’outil Sacrifice.....	31
Le « Syndrome Presse-papier »	31
Enlever pour ajouter de la valeur.....	32
Les lunettes de Harry Potter.....	33
Le verre sans fond	33
Le déodorant sans odeur	33
Sacrifice comme outil de résolution d’un problème.....	34
L’outil Sacrifice pour une stratégie marketing.....	35
Les avantages doivent être découverts.....	37
Un magnétoscope « aveugle »	37
D’abord Sacrifice, puis on ajoute	38
Quand tout a été enlevé, que reste-t-il ?	38
Le vol pour nulle part	39
Un téléphone portable qui ne peut pas appeler	39
Un ordinateur portable sans batterie	40
Des chaînes de télévision sans programmes.....	40
Nager à contre-courant – le moteur de recherche Google	41
Le rôle de Sacrifice lors de la pénétration du marché.....	42

L'outil Sacrifice comme procédure managériale	43
L'outil Sacrifice, un outil de design	44
A quels produits l'outil Sacrifice convient-il ?	44
Résumé de ce chapitre et aperçu du prochain	44
Chapitre 4 : L'outil ASIT Parasite	47
La réflexion (restauration) rapide	47
Etre un Parasite n'a pas que du mauvais	48
Les produits Parasites peuvent prendre plusieurs formes	48
Comment utiliser l'outil ASIT Parasite	49
Une brosse à dents Parasite	50
Les principales étapes de l'outil Parasite	51
La chaise de bébé – exemple détaillé	51
Un kit mains libres révolutionnaire pour la voiture	53
Faisons de nouvelles connexions	54
Produits Parasites et Marketing Viral	54
Encore le vélo	55
Un ordinateur portable énergétique	56
L'Auto-Parasitisme	59
Les avantages spécifiques aux produits Parasites	59
Résumé de ce chapitre et aperçu du prochain	60
Chapitre 5 : L'outil ASIT Attribution	61
Le plan suivi pour développer les bougies comestibles	62
Le rôle important de Attribution dans la stratégie marketing	62
Quelques exemples rapides d'utilisation de Attribution	63
Toutes les Attributions ne sont pas égales	64
Comment utiliser l'outil Attribution : cas du téléphone portable	64
Le monde du produit	65
Identifier les mondes du produit	65
Sélectionner un monde et le peupler : les trois filtres	66
Inventer de nouvelles idées pour le téléphone portable	67
ASIT Vs Brainstorming	71
L'outil Attribution et l'efficacité fonctionnelle	71
L'outil Attribution et la fixation fonctionnelle	72
L'outil Attribution et la réflexion bipolaire	73
Un ordinateur incognito	74
Encore des bougies ?	75
Un distributeur de billets pour rechercher les forfaits	75
L'appareil photo « cheese »	76
Attribution Vs Convergence	76
Les conditions pour une bonne convergence	77
Interaction du produit avec son environnement	78
Transférer un produit d'un monde à l'autre	79
Résumé de ce chapitre et aperçu du prochain	79
Chapitre 6 L'outil ASIT Multiplication	81
Un toast pour ce nouveau chapitre	81
Contrôle de la natalité des mouches	81
Utiliser l'outil Multiplication pour trouver de nouvelles idées	82
Utiliser Multiplication pour inventer un nouveau papier peint	82
La punaise à double pointe	83
De la neige en été	84
Résoudre le problème des yeux rouges	85
Combinaison des outils Sacrifice et Multiplication	85

Il vole	86
Les avantages spécifiques à Multiplication.....	87
Résumé de ce chapitre et aperçu du prochain	89
Chapitre 7 : L'outil ASIT Division	91
L'art du Zen et de ASIT	91
Diviser et Conquérir	92
Un autoradio antiviol	92
Les différentes étapes d'utilisation de l'outil ASIT Division.....	93
Une horloge murale divisée.....	93
Une nouvelle machine à laver	95
La Division et la Multiplication	96
Une chasse d'eau à double débit.....	97
Augmentation du nombre de visites d'un magasin	97
Une caméra qui s'avale	97
Des compartiments frais.....	97
Tranches de savon.....	98
Chaise-poussette.....	98
Diviser, réorganiser (... et conquérir).....	98
Un climatiseur télépathe.....	99
La Division dans le temps	99
Ordre Inversé	99
Emprunt immobilier Inverse.....	100
Déposer de l'argent et obtenir un code.....	100
Talons au-dessus.....	100
Réfrigérateur inversé	101
Dépareiller.....	101
Diviser un produit compétitif.....	101
Résumé de ce chapitre et aperçu du prochain	102
Chapitre 8 : L'outil ASIT Rupture de Symétrie	103
Lumières asymétriques	103
Nous aimons la symétrie	104
Les pommes-puzzle :	104
Penser en dehors de la boîte	105
Inventer de nouveaux produits en brisant la symétrie	105
Le puzzle de la symétrie	106
Développer un puzzle en utilisant la Rupture de Symétrie.....	108
Les dimensions de la symétrie.....	110
La Rupture de Symétrie étape par étape	113
Un jeu de Dominos et pizza	115
Rupture de Symétrie dans une stratégie de prix	117
Emprunt immobilier gratuit.....	119
Des lunettes de soleil	119
Une radio intelligente	120
Jus d'orange	120
Un micro-processeur qui s'adapte	120
Développer de nouveaux niveaux à bulles	121
Une bougie innovante	122
Résumé de ce chapitre et aperçu du prochain	123
Chapitre 9 : ASIT en pratique	125
Cartes de vœux électroniques	126
L'outil Sacrifice.....	126
L'outil Parasite	129

L'outil Attribution.....	133
L'outil Multiplication	136
L'outil Rupture de Symétrie	138
Chapitre 10 : Vers quoi allons-nous?.....	143
Théorie et Pratique	143
La dynamique des idées et « pré idées » :	144
« Etiqueter » une idée.....	145
Fournir les informations nécessaires à la réunion	145
Evaluer et classer les idées	146
Passer d'une idée au projet.....	147
Se préparer aux ateliers ASIT	147
Pour un atelier ASIT réussi	148
Remerciements aux noms et marques cités	151
Découvrez nos formations	153