

LA PROSPECTIVE, UN LEVIER DE CROISSANCE POUR LES PME ?

Par Jean-Marc Guscetti, MBA, en collaboration avec Chat GPT4



La prospective est l'exploration de scénarios futurs possibles pour mieux décider aujourd'hui. Hélas, les PME manquent généralement de ressources et de temps pour appréhender ce qui les attend. Parmi d'autres freins, on trouve l'accent mis sur les résultats à court terme, la résistance au changement et la difficulté à quantifier le retour sur investissement d'une démarche prospective. Or, rien de tel que de scruter les tendances pour assurer l'avenir de son entreprise.

De leur côté, les grandes entreprises savent tirer des avantages concurrentiels significatifs grâce à la prospective stratégique. Prenons **Netflix**, ce géant à croissance ultrarapide, qui a débuté avec un service de location de DVD par correspondance. Intégrant la tendance du *streaming*, il a changé son fusil d'épaule. Bien lui en a pris, car cette transition précoce a fait de lui le leader du marché du film en ligne. Ou encore **Ikea**, qui s'est engagé dans des initiatives durables bien avant que cela ne devienne une tendance. Cet engagement envers la durabilité et l'innovation dans des produits écologiques a renforcé son image de marque et son attrait auprès des consommateurs soucieux de l'environnement.

Malgré leurs ressources plus limitées, certaines PME réussissent pourtant le pari de la prospective. Par exemple **On Running**, cette entreprise suisse innovante dans le domaine des chaussures de course avec une technologie unique d'amorti. En anticipant la demande pour des chaussures de sport à la fois performantes et confortables, On Running gagne rapidement en popularité pour devenir un acteur mondial dans l'industrie des équipements de sport. Et aussi **SenseFly**, cette PME située près de Lausanne qui fabrique des drones pour des applications professionnelles, notamment dans l'agriculture, la cartographie et l'arpentage. En plaçant la prospective au cœur de son développement, sa Direction a su anticiper l'essor de l'utilisation des drones et s'impose aujourd'hui comme leader mondial des drones à usage professionnels.

La prospective est un levier de croissance crucial. Même pour les PME confrontées à des défis de ressources et de vision à court terme. Aujourd'hui plus que jamais, cerner les tendances naissantes, les marchés en développement et les innovations qui vont compter s'impose. En anticipant et en innovant ensemble, la prospective peut fédérer les équipes et permettre de se positionner avantageusement sur le marché de demain. Le futur ne se prédit pas, il se construit.

*Pour activer les leviers de la prospective, **Les ateliers du futur** sont de nouveaux workshops pour les PME. Ils permettent de construire de manière collaborative des scénarios de demain afin d'identifier les tendances, d'orienter les décisions et d'obtenir des succès notables et durables.*

En savoir plus sur www.jmg-formation.ch