# FICHE PRATIQUE

DIRIGEANT ► COMPÉTENCES MÉTHODOLOGIQUES ► COMPÉTENCES ANALYTIQUES

## Anticipation : Faculté de prévoir et de se préparer aux évolutions, aux opportunités ou aux risques futurs en analysant les tendances et en adoptant une posture proactive

*Ce document est régulièrement mis à jour.*

*Téléchargez gratuitement la dernière version sur Débloque-tes-soft-skills.com*


**MISE EN GARDE**

Pour la plupart d'entre nous, les Soft Skills apprises en formation, sur la base d'une liste de recettes à appliquer dans telle ou telle situation, ne sont pas durablement exploitables : les mauvais comportements reprennent très vite le dessus, la Soft Skill ne peut pas s'exprimer, elle est BLOQUÉE par un ensemble de comportements contre-productifs dont on ne sait pas se débarrasser.

Suite à la découverte d'un incroyable protocole imaginé par 2 professeurs de la Harvard Business School, une offre exclusive permet désormais de DÉBLOQUER réellement et définitivement ses Soft Skills.

Découvrez cette offre sur Débloque-tes-soft-skills.com


*Le contenu de cette fiche pratique a été généré par une Intelligence Artificielle pilotée par une Intelligence Humaine - La définition de la Soft Skill est celle proposée par les équipes de Jobready.*

© 2025, Tous droits réservés

## Comportements recommandés :

1. **Analyser régulièrement les tendances du marché et de l'environnement économique**
   → Comprendre les évolutions permet d'anticiper les opportunités et menaces.
   *Exemple : « Nous suivons de près les innovations technologiques pour adapter notre offre en conséquence. »*

2. **Mettre en place une veille stratégique et concurrentielle**
   → Observer la concurrence et les évolutions sectorielles permet de rester compétitif.
   *Exemple : « Notre équipe de veille analyse chaque mois les stratégies de nos principaux concurrents pour ajuster notre positionnement. »*

3. **Définir des scénarios prospectifs pour se préparer aux différentes évolutions possibles**
   → Anticiper plusieurs futurs permet de mieux réagir face aux changements.
   *Exemple : « Si notre marché ralentit de 10 %, nous avons déjà un plan de diversification prêt à être déployé. »*

4. **Investir dans la formation et le développement des compétences internes**
   → Une équipe bien préparée peut s'adapter plus facilement aux changements.
   *Exemple : « Nous formons nos collaborateurs aux nouvelles technologies pour qu'ils soient prêts aux transformations du secteur. »*

5. **Développer des partenariats stratégiques pour renforcer la résilience de l'entreprise**
   → Travailler avec d'autres acteurs permet d'être plus agile.
   *Exemple : « Nous avons signé un accord avec un fournisseur alternatif pour sécuriser notre chaîne d'approvisionnement. »*

6. **Mettre en place des indicateurs de suivi et d'alerte pour détecter les signaux faibles**

© 2025, Tous droits réservés

→ Identifier les premiers signes de changement permet d'agir à temps.
*Exemple : « Nous surveillons les variations des demandes clients pour anticiper les changements de consommation. »*

7. **Favoriser une culture d'innovation et d'expérimentation**
   → Tester de nouvelles approches permet de rester en avance sur le marché.
   *Exemple : « Nous lançons régulièrement des projets pilotes pour explorer de nouvelles opportunités de croissance. »*

8. **Diversifier les sources de revenus pour réduire la dépendance à un seul marché**
   → Avoir plusieurs piliers économiques réduit les risques.
   *Exemple : « Nous développons une nouvelle gamme de services pour compléter notre activité principale et sécuriser notre chiffre d'affaires. »*

9. **Encourager une prise de décision rapide et agile en cas de besoin**
   → Être réactif face aux évolutions est essentiel pour rester compétitif.
   *Exemple : « Nous avons adapté notre offre en ligne dès les premiers signes d'évolution des habitudes d'achat des clients. »*

10. **Préparer des plans de gestion de crise pour faire face aux imprévus**
    → Être prêt à gérer une crise limite son impact.
    *Exemple : « Nous avons mis en place un plan de continuité d'activité en cas de cyberattaque. »*

## Comportements à éviter :

1. **Ignorer les tendances du marché et les évolutions économiques**
   → Ne pas anticiper les changements peut être fatal.
   *Exemple : « Nous avons toujours fonctionné ainsi, il n'y a pas de raison de changer*

© 2025, Tous droits réservés

*maintenant. »*

2. **Ne pas faire de veille concurrentielle et stratégique**
   → Être déconnecté de son secteur peut entraîner une perte de compétitivité.
   *Exemple : « Nous ne regardons pas ce que font nos concurrents, nous nous concentrons uniquement sur notre offre actuelle. »*

3. **Réagir uniquement aux problèmes une fois qu'ils surviennent**
   → Une approche réactive plutôt que proactive fragilise l'entreprise.
   *Exemple : « Nous attendrons de voir si cette nouvelle réglementation nous impacte avant d'agir. »*

4. **Sous-estimer les risques et ne pas prévoir de plans alternatifs**
   → Un manque de préparation peut entraîner des pertes importantes.
   *Exemple : « Nous n'avons pas prévu d'alternative en cas de rupture d'approvisionnement. »*

5. **Ne pas investir dans les nouvelles technologies et l'innovation**
   → Rester sur des modèles obsolètes nuit à la compétitivité.
   *Exemple : « Nos outils actuels suffisent, inutile d'investir dans la digitalisation. »*

6. **Dépendre d'un seul client, fournisseur ou marché sans plan de diversification**
   → Une trop grande concentration des risques peut être dangereuse.
   *Exemple : « 80 % de notre chiffre d'affaires provient d'un seul client, mais il n'y a pas de raison de s'inquiéter. »*

7. **Ne pas écouter les collaborateurs ou experts internes qui alertent sur des risques**
   → L'anticipation passe aussi par l'écoute des signaux internes.
   *Exemple : « Nos responsables terrain nous disent que les ventes baissent, mais nous n'en tenons pas compte. »*

8. **Refuser de tester de nouvelles approches ou stratégies**
   → L'immobilisme empêche d'innover et de s'adapter aux évolutions.

© 2025, Tous droits réservés

*Exemple : « On ne va pas essayer une nouvelle méthode de vente, ça fonctionne comme ça depuis 10 ans. »*

9. **Ne pas prévoir de formation pour préparer les équipes aux évolutions du secteur**
   → Une équipe non préparée ne pourra pas s'adapter efficacement.
   *Exemple : « Nos employés apprendront sur le tas quand les changements arriveront. »*

10. **Négliger la gestion de crise et ne pas anticiper les imprévus**
    → Une absence de plan d'urgence peut mettre l'entreprise en grande difficulté.
    *Exemple : « Si une crise survient, nous improviserons une réponse en temps réel. »*

**Conclusion**

**Faire preuve d'anticipation en tant que dirigeant, c'est être proactif, s'informer en permanence et préparer l'entreprise aux évolutions du marché.** En mettant en place une veille stratégique, des scénarios prospectifs et une gestion agile des ressources, on assure la pérennité et la compétitivité de l'entreprise. 🚀

© 2025, Tous droits réservés