

MIEUX-ÊTRE

# GRENOUILLES OU CHAUVES-SOURIS ?

Les grandes réussites commerciales en innovation semblent être le résultat de la rencontre improbable entre une entreprise et une nouvelle tendance du marché dans laquelle le hasard a joué un rôle déterminant...

Par Laurent Gajac (\*) - [contact@conseiletservices.fr](mailto:contact@conseiletservices.fr)

S'il est vrai que les grandes réussites ont généralement bénéficié de chance, nous suggérons qu'elles ne se sont pas produites par hasard. Les organisations peuvent agir pour augmenter le facteur chance et se poser la question suivante : qu'est-ce qui crée la chance ?

## CHANCE : RENCONTRE DE LA PRÉPARATION ET DE L'OPPORTUNITÉ

Si vous êtes face à une opportunité mais que vous n'êtes pas préparés à en tirer avantage, on peut dire que vous n'avez pas de chance. Si vous êtes préparés mais que vous ne trouvez pas d'opportunités pour mettre en œuvre votre préparation, vous n'avez également pas de chance.

Thomas Jefferson, le troisième président des États-Unis, affirmait qu'il était un homme très chanceux. Il faisait également remarquer que plus il travaillait dur, plus il devenait chanceux. La chance n'est pas accidentelle, la préparation vous permet de mieux saisir les opportunités qui se présentent. Mais que peut faire une entreprise pour créer ou identifier des opportunités majeures ?

## LA DÉTECTION DE SIGNAUX FAIBLES

Pour réussir, les entreprises doivent identifier le plus tôt possible les nouvelles tendances pour saisir les opportunités. Ainsi, détecter les « signaux faibles » qui annoncent les opportunités devient une aptitude importante si l'on veut répondre aux besoins latents et encore non satisfaits des consommateurs plutôt qu'aux besoins déjà connus. Dans son livre « *Alpha Leadership* », Robert Dilts et ses co-auteurs utilisent l'analogie des grenouilles et des chauves-souris pour illustrer l'importance de la détection de signaux faibles. Les grenouilles et les chauves-souris se nourrissent toutes d'insectes volants mais ont des stratégies complètement différentes pour les attraper. Les grenouilles s'assoient sur des nénuphars en attendant que la nourriture vienne à elles. Elles sont connues pour être de piètres détecteurs de signaux faibles, elles ne sont capables de détecter que les caractéristiques les plus évidentes des insectes volants. Ces derniers doivent avoir une certaine taille et forme et bouger d'une certaine manière pour que le batracien les considère comme de la nourriture. Il peut mourir de faim dans une boîte remplie de mouches si celles-ci ne bougent pas. Les chauves-souris, en revanche,

utilisent des sonars sophistiqués, capables de détecter des signaux minuscules. Une seule chauve-souris peut attraper environ 1 200 insectes de la taille d'un moustique en une heure. Autre point essentiel dans cette comparaison : la grande différence d'espérance de vie. La plupart des grenouilles vivent en moyenne de 2 à 5 ans ; les chauves-souris, elles, ont une espérance de vie moyenne de 25 à 40 ans ! Ces dernières ont donc développé une stratégie de survie à beaucoup plus long terme.

## UN RÉSEAU D'ATTRAPEURS

Une des leçons clés pour réussir les innovations de rupture est de créer un réseau aussi large que possible de pionniers, de défricheurs de terrain et de traceurs de sentier, c'est-à-dire de chauves-souris qui seront capables d'identifier les signaux faibles liés aux nouvelles opportunités. Et c'est le droit et le devoir de tous de trouver de nouvelles opportunités de marché intéressantes et de les communiquer aux décideurs appropriés dans l'entreprise.

Source : Robert Dilts et Benoit Sarazin, article publié dans « *L'Expansion Management Review* » de septembre 2008. ■

### (\*) Laurent Gajac

Fondateur et directeur de CONSEIL & services, premier centre de formation en développement personnel de l'océan Indien, basé à La Réunion, Laurent Gajac intervient comme consultant, médiateur, coach certifié et formateur. Il conçoit et anime des sessions innovantes destinées aux entreprises, essentiellement sur les thèmes de la santé, du développement personnel, de la communication professionnelle et sur l'accompagnement humain au changement. E-mail : [contact@conseiletservices.fr](mailto:contact@conseiletservices.fr) - blog : <http://conseiletservices.fr/>

