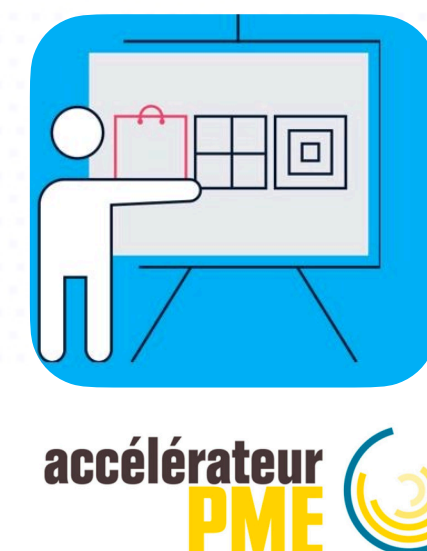


Accompagnement d'une PME Industrielle

# Diversification Stratégique Face à la Crise Sanitaire



« La démarche a montré que, dans un court laps de temps, nous étions en mesure de concentrer nos ressources marketing et commerciales sur les bonnes opportunités de marché que nous n'avions pas encore pleinement exploitées. » Didier Chauffaille, DG d'EMAC

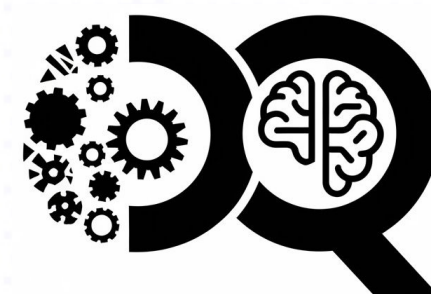
## Contexte

En 2019, déjà inscrit au programme **Accélérateur PME** de BPIFrance, la direction d'EMAC, une PME spécialisée dans les mélanges de caoutchoucs techniques, a anticipé une baisse de commandes liée à la crise sanitaire. L'entreprise, historiquement dépendante du secteur automobile, devait rapidement diversifier sa clientèle pour maintenir sa croissance. Le défi était de déterminer rapidement comment identifier et prioriser efficacement de nouveaux marchés prometteurs.

## Solution

Pour aider EMAC à atteindre ses objectifs, une collaboration structurée en trois étapes clés a été mise en place, utilisant le **Market Opportunity Navigator** :

1. **Identification des compétences clés** : Une session de brainstorming a permis de générer plus de 75 idées d'applications potentielles en une matinée.
2. **Évaluation des opportunités** : Chaque opportunité a été évaluée en fonction de son potentiel de marché et des défis associés à sa conquête avec une modélisation prédictive pour estimer les risques de marché.
3. **Priorisation stratégique** : Une analyse d'intelligence économique pour évaluer la viabilité, l'accessibilité et la rentabilité de chaque opportunité a permis de se concentrer sur les opportunités les plus accessibles, porteuses et économiques à l'intérieur d'une stratégie de focus agile,



Contactez Stephen Bateman au 07 78 57 77 60 ou par email : [stephen@opportunity-quest.com](mailto:stephen@opportunity-quest.com) ou visitez : <https://opportunity-quest.com>

Didier Chauffaille est DG d'EMAC, une PME indépendante française spécialisée dans la conception et la production de mélanges de caoutchoucs techniques noirs et colorés.

<https://www.emac-caoutchouc.com>



## Résultats

**Concentration des ressources** : EMAC a pu concentrer rapidement ses efforts marketing et commerciaux sur les marchés les plus prometteurs. 5 marchés prioritaires identifiés, dont 2 inexplorés auparavant

**Gain d'efficacité** : La démarche a permis de mettre de côté les préjugés initiaux et de réévaluer des opportunités précédemment rejetées, ouvrant ainsi de nouvelles perspectives que l'équipe ignorait par habitude.

**Vision stratégique claire** : Une définition claire et une priorisation des opportunités de marché ont été établies, facilitant l'adhésion de toutes les parties prenantes autour d'une feuille de route et un plan de mise en œuvre rapide des actions identifiées.