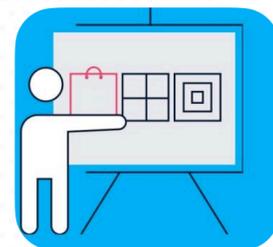


Une alliance méthodologique entre intelligence collective et outils prédictifs pour transformer 4 ateliers en feuille de route opérationnelle en 30 jours

De l'innovation agricole à la diversification data-driven



Lagarde SAS conçoit et fabrique des machines agricoles innovantes, visant à optimiser la performance et la durabilité des exploitations.

<https://lagarde-sas.fr/>



«La méthode a cassé les silos : chacun a apporté des idées pertinentes. On a évité les pièges de nos intuitions surjouées avec un nouveau regard sur de nombreuses opportunités, autrement cachées, permettant à l'entreprise de construire une feuille de route claire et précise en un temps record. » Olivier Arhets, Directeur Général, Lagarde SAS.

Contexte

Lagarde faisait face à un marché agricole en mutation rapide et la nécessité de diversifier l'offre pour stimuler la croissance.

Défi principal : Éviter les biais cognitifs (ex : biais de confirmation) et créer une vision globale avec une équipe pluridisciplinaire.

Solution

Explorer, prioriser et valider des opportunités via une grille d'analyse structurée (attractivité, viabilité, faisabilité).

Une série d'ateliers collaboratifs (4 sessions) animés par Stephen via *Opportunity Quest*.

Étapes clés :

- **Constitution d'un groupe hétérogène :**

12 participants (production, marketing, mécanique, stagiaires ESTIA)
→ déséquilibre hiérarchique neutralisé.

- **Exploration collaborative :**

Cartographie de 40 pistes → filtrage via questionnaire (données marché, capacités internes).

- **Validation stratégique :**

Matrice de décision : Combinaison de scores équipe et analyse prédictive des risques et potentiel de marché (objectivité renforcée).

Résultats

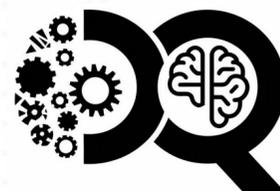
1. Deux offres identifiées et lancées :

- Lagarde Rééquilibrage Rotor Service : Service de maintenance premium (+15 % de marge vs offre standard).
- Broyeurs forestiers : Ciblage d'un nouveau segment (marché forestier en croissance de 12 %/an).

2. Gains clés :

- Réduction de 70 % des biais décisionnels (grâce à la méthodologie structurée).
- Temps d'analyse divisé par 3 (4 semaines vs 12 en méthode classique).

3. Feuille de route opérationnelle validée en 30 jours (vs 6 mois habituels).



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