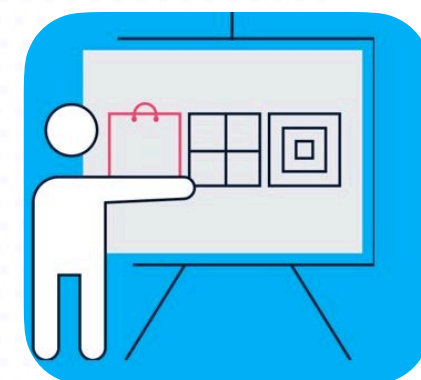


Une alliance méthodologique entre intelligence collective et outils prédictifs pour transformer 4 ateliers en feuille de route opérationnelle en 30 jours

# 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

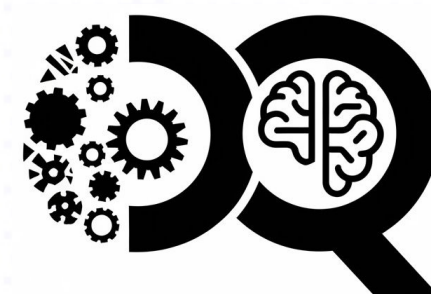
### 1. Deux offres identifiées et lancées :

- 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](mailto:stephen@opportunity-quest.com) ou visitez : <https://opportunity-quest.com>