

Se diversifier pour se démarquer

Référence : Normand, F. « AV&R Vision et Robotique songe à percer le secteur de la santé ». *Les Affaires*, 29 octobre 2011.

Mots clés : veille; diversification; concurrent.

Contexte :

Offrant des systèmes pour améliorer les procédés, la productivité et la qualité des équipements de ses clients et faisant affaire principalement avec l'industrie aérospatiale, une PME québécoise de robotique a tenté de diversifier ses revenus en explorant les opportunités d'affaires d'autres secteurs d'activités.

Problème identifié :

En raison de l'instabilité économique qui affectait les différents marchés, la compagnie devait trouver des moyens d'innover.

Objectifs à atteindre :

L'entreprise effectuait des tests afin d'évaluer la possibilité d'appliquer ses systèmes à d'autres secteurs d'activités.

Solution envisagée :

La PME a envisagé de cibler l'industrie américaine de la santé afin de diversifier ses sources de revenus puisque, selon plusieurs spécialistes du domaine, le marché américain des implants orthopédiques devrait être en forte croissance dans les années à venir à cause de l'obésité, du manque d'activité physique et du vieillissement de la population. La PME était donc en processus d'évaluation pour confirmer la possibilité d'utiliser sa technologie pour fabriquer des prothèses de genou ou de hanche.

Mise en œuvre de la solution :

Afin de dominer les marchés, d'assurer sa croissance organisationnelle et de diversifier ses sources de revenus, la PME devait être à l'affût de ce qui se déroulait dans son industrie. L'entreprise faisait face à plusieurs difficultés, dont celles relevant de la technologie : l'arrivée d'un nouveau concurrent possédant une nouvelle technologie aurait pu rendre celle développée par la PME désuète ou encore diminuer son importance sur les marchés. Pour écarter ce risque, la PME essayait de prévoir les coups en utilisant la veille technologique. Une équipe de deux employés avaient donc la responsabilité de consulter les blogues et de participer à des salons événementiels afin d'identifier les concurrents potentiels. Par ailleurs, l'entreprise voulait aussi augmenter l'investissement consenti pour la recherche et le développement, puisque c'était grâce à ces activités que la PME pouvait innover, ce qui lui permettait de se démarquer de ses concurrents et d'offrir de nouvelles solutions technologiques.