

Étude de cas

Validation de marché

Durée du projet: 3 mois | Sept à Nov 2020

Devocean développe des solutions technologiques innovantes de pêche sans cordage qui proposent une alternative éco-responsable à l'équipement de pêche traditionnel, permettant la réhabilitation de certaines zones de pêche lucratives du Golf du Saint-Laurent, incluant celles où circulent les mammifères marins et en particulier les baleines noires, en danger critique d'extinction.



Ton Équipier nous a aidé à trouver des informations critiques au succès de notre projet

- **Renaud Dupont**,
Co-fondateur et
Responsable administratif



1 - Objectifs du client



Valider des hypothèses auprès des pêcheurs de crabe



Identifier un prix de vente basé sur le degré de la problématique



Montrer un plan d'affaires pour ajouter du poids aux demandes de subventions

2 - Hypothèses à valider auprès de la clientèle ciblée : les pêcheurs de crabe

- 1. Perte de revenu:** Les pêcheurs de crabe ne parviennent pas à atteindre leur quota.
- 2. Coûts supplémentaires:** Ils doivent prolonger leurs activités pour atteindre leur quota.
- 3. Frais initiaux supplémentaires:** Ils sont prêts à s'équiper d'un nouveau type de bouée pour réintégrer les zones fermées.

3 - Le projet

- Diagnostic de commercialisation
- Entrevues auprès de pêcheurs de crabe
- Atelier d'analyse en équipe



4 - Réalisations

10 Pêcheurs interviewés

3 Entrevues en présence du client pour coaching

1 Atelier d'analyse des résultats avec l'équipe du client



Apprentissage

Sur la clientèle

- Segmentation des profils de pêcheurs de crabe (traditionnels, côtiers / semi-hauturier)
- Identification de profils plus ouverts ou réfractaires à la solution

Sur le produit

- Pistes de développement du produit selon sa valeur perçue
- Calcul des impacts financiers des fermetures de zones (quota de crabes non amassés, coûts d'exploitation supplémentaires)

À l'interne

- Sensibilisation de l'équipe produit au point de vue du client
- Familiarisation avec les méthodes d'entrevue et d'analyse

" Cette expérience nous a aidé à orienter notre approche client et avoir plus d'assurance quant à la direction à prendre pour vendre nos produits. Aussi, certaines caractéristiques du produit seront guidées par les conclusions des entrevues réalisées par Ton Équipier "

- Renaud Dupont

5 - Prochaines étapes

- Adresser les inquiétudes des pêcheurs face à leur solution
- Ajuster la proposition de valeur pour les pêcheurs, et revalider

Contactez-nous
tonequipier.com | info@tonequipier.com