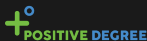


Étude de cas

Validation de marché Produit innovant et écoénergétique



Dominique Duchesne
CEO - Positive Degree



Résumé

Positive Degree développe une solution de cloud computing environnementale utilisant l'énergie déjà déployée pour faire fonctionner ses serveurs. Le besoin de serveurs est en augmentation et la valeur de l'énergie requise est en croissance, ce qui en fait un mix parfait. Les applications possibles sont multiples, mais par où commencer?

L'enjeu auquel Positive Degree fait face est l'identification d'un segment de marché ouvert à utiliser des serveurs qui ne sont pas disposés dans des centres de données traditionnels. Pour que les serveurs soient en mesure de récupérer l'énergie, ils doivent être disposés au cœur du système qui l'utilise. Il se trouve que ces systèmes sont distribués unité par unité à travers les pays développés.

C'est là que Ton Équipier entre en jeu, afin de valider les marchés potentiels! Le mandat confié était de trouver un segment de marché qui a un besoin d'un centre de données décentralisé et qui est sensible à la question environnementale.

Ton Équipier a exécuté la validation auprès des marchés potentiels. En se basant sur différentes informations provenant de clients potentiels, Positive Degree a pu orienter sa solution vers le marché le plus réceptif. En plus d'identifier ces segments, l'information récoltée a servi à valoriser l'entreprise auprès de différents acteurs, comme des investisseurs.

Besoins

Cibler un segment de marché porteur pour entamer la commercialisation

Démontrer les marchés potentiels aux parties prenantes

Solutions

Exécution de la validation de marché par Ton Équipier

Structure pour réaliser la validation efficacement

Identification des indices positifs et négatifs de traction

Résultats

Découverte d'un segment de marché potentiel

Invalidations de différents segments de marché non prioritaires

Valorisation des informations récoltées auprès d'investisseurs potentiels

Une validation de marché par jalons

Contrairement aux études de marché qui sont basées sur des valeurs quantitatives du potentiel de marché, **la validation de marché réalisée par Ton Équipier est basée sur la désirabilité du client face à la solution proposée.**

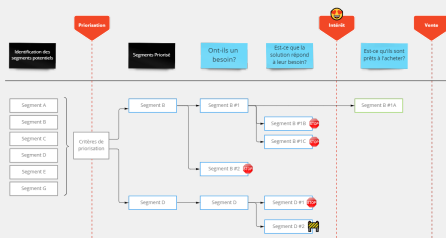
Positive Degree a pu mettre en compétition quelques segments de marché et suivre l'avancement de métriques claires comme la confirmation du besoin, l'intérêt face à la solution proposée et les demandes de mise en contact. À travers ce processus, Positive Degree a pu constater quel était le segment de marché le plus prometteur pour la suite.

"Avec la structure utilisée pour la validation de marché, je suis en mesure de communiquer efficacement lorsqu'on me questionne à ce sujet. Pourquoi un tel marché n'est pas prioritaire pour nous, ou quelle réponse nous avons eue en discutant avec les entreprises concernées."

*-Dominique Duchesne,
CEO Positive Degree*

"Bien que l'on cherche une validation, les invalidations nous aident à avancer dans une meilleure direction. On obtient rarement une réponse blanche ou noire, mais avec les indices en main, j'ai été capable de prendre de meilleures décisions."

*-Dominique Duchesne,
CEO Positive Degree*



Comment savoir si un marché est validé?

À travers le processus, un segment de marché a démontré des preuves tangibles de validation. Concrètement, Positive Degree a obtenu un volume élevé de réponses, des témoignages de clients potentiels expliquant les raisons pour lesquelles la solution est pertinente pour eux ainsi qu'un projet pilote avec une de ces entreprises.

Prochaines étapes

L'histoire ne se termine pas ici, afin de continuer à faire avancer la validation de marché, Positive Degree devra poursuivre le projet pilote avec le client dans le but d'améliorer la compréhension du client et de mesurer la valeur réelle qu'apporte la solution au client. Il devra aussi répéter le processus avec d'autres entreprises, ainsi que continuer la commercialisation dans les segments de marché identifiés.