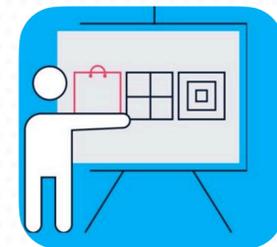


Appui à la structuration d'une refonte d'un modèle économique



Refonte Stratégique d'une Solution Innovante de Télégestion



Maxime Antoine est directeur R&D et service client chez OTECH, leader européen sur le marché des pivots et rampes d'irrigation par aspersion.

<https://www.otech.fr/fr/nos-produits/telegestion.html>

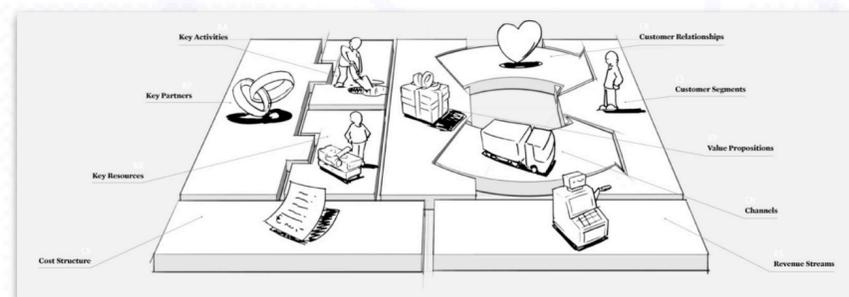


« Grâce à cette démarche, l'équipe R&D s'est sentie rassurée pour affronter le board avec des idées claires sur la démarche à adopter pour la suite, des arguments pour convaincre les actionnaires et les pièges à éviter. » Maxime Antoine, Directeur R&D et service client chez OTECH

Contexte

OTECH, leader européen en irrigation par aspersion, souhaitait redéfinir son offre « Masterrain », une solution de télégestion indépendante des équipements matériels existants.

L'objectif était de convaincre le board interne et la région Nouvelle-Aquitaine pour obtenir des financements nécessaires au projet.



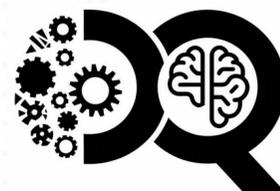
Solution

Un plan structuré a été déployé sur 9 mois via des ateliers mensuels interactifs :

1. Évaluation de l'opportunité de marché : Identification du potentiel marché principal pour « Masterrain ».
2. Définition du business model : Validation des hypothèses de viabilité, de faisabilité et d'attractivité du projet. Business Model Canvas + SWOT : Priorisation de 3 hypothèses de revenus.
3. Modélisation des risques de marché (réduction de 40% des incertitudes).
4. Cartographie du parcours client : Alignement d'un plan de mise en marché pour acquérir des clients.

Résultats

- **Modèle d'affaires clair** : L'équipe a élaboré un modèle d'affaires clair et cohérent, renforçant la confiance des actionnaires.
- **Financements obtenus** : Les arguments développés ont permis d'obtenir les financements nécessaires pour lancer la refonte technique et marketing.



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