

AVENTURE NAUTIQUE

**Le bateau bivouac et polyvalent, un mode de découverte de nos rivières,
accessible à tous.**

Présentation de la structure et de son domaine d'activité

Que fait votre entreprise ? Où est implantée votre entreprise ?
Quels sont vos perspectives d'avenir (technologies, marché, etc.) ?
Quelle démarche mettez-vous en place pour atteindre ces objectifs ? (introduction à la problématique)

Aventure Nautique, loueur de bateau sans permis, canoë kayak et paddle.

En Sarthe, 3 bases. Base principale : La Suze/ Sarthe ; annexes : Malicorne et Fillé / Sarthe

Développer des activités nautiques propres, Des produits simples, confortables, modernes, accessibles à tous (bateau sans permis). Des produits plus fun avec plus de technologies (projet de Efoil). Le marché visé avec les bateaux est celui de la famille, des couples, groupes d'amis qui souhaitent s'accorder un moment en nature, sortir des villes en toute simplicité.

L'optimisation du planning est importante pour affecter le bon bateau à la bonne utilisation. Le bateau habitable ne peut pas être utilisé pour des balades à l'heure par exemple. Si il n'est pas réservé, c'est donc un bateau qui reste à quai.

Problème rencontré par l'entreprise et objectifs de la mission

Quel problème rencontrez-vous dans votre démarche ?
Quels sont les objectifs à remplir pour résoudre votre problème ?
Sous quelle forme devra se présenter la réponse finale du solutionneur ?

Aujourd'hui les bateaux sont monovalents.

Je souhaite trouver un bateau « couteau Suisse » ; Qui puisse servir à la fois en balade à l'heure et partir sur plusieurs jours.

Un module nuit qui s'installe et se désinstalle rapidement, un module cuisine fixe, sous coffre ?
Le mode de propulsion propre et silencieux.

La solution peut être un kit pour transformer n'importe quel bateau existant ou un bateau de série adapté.

Modalités de la collaboration (facultatif)

Quelles ressources (humaines ou matérielles) seront mises à disposition du solutionneur durant le projet ?

Je suis disponible en avant saison pour échanger, me déplacer et recevoir le solutionneur.

J'ai un bateau qui peut servir de prototype.

Perspectives en cas de succès

L'entreprise donnera quelles suites au projet livré par le solutionneur ?

Y-aura t-il une collaboration étendue entre l'entreprise et le solutionneur ?

Mise en place de la solution sur ma base, promotion du produit lors de salons, visibilité de l'entreprise sur ma base et outils commerciaux.





