



**aquaTech<sup>bm</sup>**

**RAISON D'ÊTRE  
CONCEVOIR DES  
APPAREILS QUI NETTOIENT  
RAPIDEMENT EN UTILISANT  
MOINS D'EAU  
ET MOINS D'ÉNERGIE**

Conception et fabrication de lave-bouteilles  
commerciaux et industriels

[www.aquatech-bm.com](http://www.aquatech-bm.com)



Boucherville,  
Montréal



Félix Bégin



2009



12



## MOTIVATIONS

**Identifier des pratiques d'affaires** permettant de réduire l'empreinte écologique des clients.

**Se distinguer auprès des clients** par l'adoption de pratiques écoresponsables.



## BÉNÉFICES ET ENSEIGNEMENTS

Il est très **important et utile d'intégrer le client et les autres acteurs de l'écosystème dans l'élaboration de l'offre** de l'entreprise pour s'assurer de répondre à leurs besoins réels.

Réflexion élargie sur les différentes stratégies de circularité permettant de **diminuer la consommation de matières premières** : écoconception, reconditionnement des appareils usagés.

L'EFC permet de réaliser **l'importance de l'expertise-conseil** au sein de l'entreprise.

Montée en compétences en termes de stratégies d'affaires.



## À L'ÉTUDE

**Définir** une offre de service pour les clients commerciaux intégrant une approche globale de leurs besoins.



PROJET PILOTE 2021-2023




Programme pilote d'accompagnement en économie de la fonctionnalité  
et de la coopération auprès des entreprises québécoises

“ Toutes les mesures mises en place pour diminuer les impacts environnementaux sont recherchées et appréciées par nos clients, qui participent volontiers au processus pour identifier des pistes d'action. ”

“ L'un des grands bénéfices du programme d'EFC pour Aquatech-BM est l'intégration de la réflexion en termes de modèles d'affaires tôt dans la définition de son offre. Les exercices effectués en matière de réflexivité, de cocréation et de compréhension des besoins des clients lui ont permis d'orienter ses choix d'affaires rapidement. Il en résulte un gain d'efficacité économique. ”



## MOTS CLÉS

-  Valeurs partagées
-  Cocréation
-  Écoute client

## NOTION CLÉ APPROFONDIE

### PROPOSITION DE VALEUR

“ Avec l'EFC, on réalise parfois qu'on peut augmenter la durabilité et la qualité des produits sans réduire le prix de vente. ”