



Pourquoi investir dans
Nigiloc ?

Contenu

1.Présentation Nigiloc :.....	3
2.Situation :.....	4
3.Stratégie :	5

1. Présentation Nigiloc :

Nigiloc est spécialisée dans les objets connectés. Elle a développé un traceur GPS adaptable à plusieurs marchés.

Une de ses forces est la maîtrise de plusieurs technologies telles que les technologies SIGFOX, GSM, Bluetooth et GNSS.

Les traceurs GPS développés par Nigiloc sont de véritables « couteaux suisses ».

En effet, selon les paramètres définis et le mode de rechargement choisi ils peuvent être utilisés pour :

- Sécuriser le tabac (marché subventionné par les douanes)
- Transporter des liquidités
- Sécuriser des biens et des stocks
- Sécuriser des véhicules, etc..

Les balises GPS peuvent être rechargées en continu grâce à un réducteur de tension (8/18V), par induction (**système de rechargement breveté**), ou grâce à un pack pile externe.

Le software développé par Nigiloc permet à ses balises d'avoir une utilisation économique de sa batterie. Par ailleurs, le CRM mis en place permet non seulement de gérer les clients et les vols, mais il permet aussi de modifier l'intégralité des paramètres pour s'adapter aux besoins de chaque client.

Par ailleurs, il est aussi possible pour Nigiloc de connecter ses balises à un autre système informatique. Cela permet à Nigiloc d'envisager un partenariat avec des télésurveilleurs.

Tous les produits fabriqués par Nigiloc sont une déclinaison de son produit principal le Nigitrack.

Aujourd'hui, le dispositif Nigitrack sans modification hardware est vendu pour sécuriser les véhicules.

Relié à un réducteur de tension il permet d'être branché directement sur la batterie du véhicule. Grâce à sa taille, il est facilement dissimulable et indétectable par les voleurs.

Pour la sécurité des tabacs, le produit Nigismoke est vendu avec un plan de masse modifié et une antenne GSM externe, pour accroître les performances du dispositif.

Le produit Pack Liasse se présente sous une forme différente, plus longue et moins épaisse, pour pouvoir se glisser entre des billets.

A titre d'information, Nigiloc, a permis d'ores et déjà de retrouver un stock tabac et une moto.

2. Situation :

Aujourd'hui Nigiloc a besoin de fonds pour pouvoir déployer sa stratégie commerciale.

Jusqu'à mars 2016, les investissements de Nigiloc se sont focalisés sur la recherche & le développement.

Grâce à la R&D effectuée, Nigiloc a pu non seulement acquérir un savoir-faire important dans des technologies d'avenir tel que SigFox, voire LORA mais a aussi déposé deux brevets.

Le premier brevet, développé par un ingénieur du CEA, porte sur une antenne permettant d'amplifier le signal des ondes radios (technologie SigFox & Lora). Cette a permis de créer un produit à double compétence (SigFox & Gsm) qui permet à continuer de donner des positions GPS lorsqu'il y'a un brouillage GSM.

Le second brevet porte sur un mode de rechargement intelligent utilisant l'induction et le positionnement automatique. Ce brevet, qui représente un avantage compétitif considérable, est utilisé pour deux marchés : le marché des tabacs et le marché de transport de colis. Cette innovation permet de recharger la balise de géolocalisation par induction sans avoir à ouvrir le contenant et en la plaçant directement au bon endroit.

Nigiloc a bénéficié de 800 000 euros d'investissement et a réussi à concevoir une balise de géolocalisation extrêmement miniaturisée, adaptable à plusieurs marchés, et très performante.

A titre de comparaison, Inetis, son concurrent direct a bénéficié de 3 millions d'euros d'investissement pour mener à bien son projet.

Nigiloc a besoin d'investisseurs pour pouvoir continuer et pérenniser son activité. Nigiloc fait face à certains problèmes qui seront facilement résolu dans le cadre d'une augmentation de capital ou d'une fusion avec une autre entreprise sur un marché connexe.

Les ressources humaines techniques sont la principale faiblesse de Nigiloc. Afin de pouvoir satisfaire ses clients, Nigiloc a besoin d'un réel suivi technique qui pourra être donné par un ingénieur. Par ailleurs, Nigiloc doit se doter d'une véritable force commerciale, qui se ne se consacrera qu'au développement du portefeuille clients.

<i>Forces :</i>	<i>Faiblesses :</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Maitrise de plusieurs technologies - 2 dépôts de brevets - Marché d'avenir avec très peu de concurrent - Système innovant et adaptable à plusieurs marchés - Système efficace et reconnu 	<ul style="list-style-type: none"> - Problèmes de BFR - Problèmes de Ressources Humaines
<i>Opportunités :</i>	<i>Menace :</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Systèmes de géolocalisation subventionné par les douanes pour les buralistes - Le nombre de biens volés ne cessent d'augmenter ce qui implique qu'il y'a des besoins en sécurité. 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque d'arrivée de la concurrence si Nigiloc ne s'impose rapidement sur le marché

3. Stratégie :

Nigiloc change son positionnement.

Aujourd'hui, Nigiloc vend ses produits en direct via l'intermédiaire de VRP multiscartes. D'ici janvier 2017, ce canal de distribution aura complètement disparu.

L'entreprise Nigiloc est aujourd'hui développeur, fabricant, et revendeur de ses produits. Le but est que Nigiloc se positionne comme développeur et fabricant qui vendra ses produits à réseau de distributeurs tels que les alarmistes ou autres distributeurs. Nigiloc aura une position de fabricant, ce qui lui permettra de ne plus traiter en direct les clients finaux, et de laisser se créer une concurrence interne entre ses revendeurs.

Nigiloc prévoit une acquisition de 10 distributeurs en novembre 2016, 15 en octobre 2016, 20 en novembre 2016, et 15 en décembre 2016. Par ailleurs, l'acquisition de distributeurs sera boostée par sa présence au losange expo. En plus d'être un argument de partenariat, Nigiloc rencontrera de distributeurs potentiels.

Dès janvier 2017, grâce à l'entrée d'un investisseur dans le capital, Nigiloc aura les moyens de développer et de ne se consacrer qu'à son développement commercial.

Un déploiement aux Antilles est prévu, via l'intermédiaire de Raphael & Stephane Djian, qui commercialiseront les balises dans les DOM TOM.

Nigiloc vendra ses produits à des alarmistes. Afin que ses derniers proposent les produits Nigiloc, un KIT de démarrage leur sera vendu. Ce kit comprendra une balise active de démonstration, une ouverture au CRM, et des documents commerciaux.

Afin d'inciter les commerciaux des sociétés à favoriser la distribution de nos produits des challenges « incentives » seront mis en place.

Chaque revendeur sera libre de son prix de revente, et ils se feront concurrence entre eux.

Nigiloc continuera de communiquer via des salons, où elle sera positionnée comme fabricant, et où les revendeurs viendront vendre ses produits.