



Présentation de Nigiloc

Contenu

1.Présentation Nigiloc :.....3
2.Situation :.....4
3.Marché potentiel.....5
4.Stratégie :7

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 », et tous les produits fabriqués par Nigiloc sont une déclinaison de son produit principal le Nigitrack.

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

- Sécuriser les colis (par exemple les tabacs marché subventionné par les douanes)
- Transporter des liquidités
- Sécuriser des biens et des stocks
- Sécuriser des véhicules, remorques, 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.

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

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 colis, la balise Nigitrack est vendue 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 de banque.

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

2. Situation :

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.

Aujourd'hui Nigiloc a besoin de fonds afin de pouvoir déployer sa stratégie commerciale. 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 consacrer 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. Marché potentiel

Nigiloc est sur un marché très porteur. Aujourd'hui, il y'a un énorme choix en terme de balises de géolocalisation. Par contre, lorsque l'on analyse le marché, nous nous rendons compte que :

- Aucune entreprise ne propose de géolocaliser le contenant. En effets, nos concurrents proposent des balises de géolocalisation « standard » pour les géolocaliser les véhicules et éventuellement les personnes.
- Aucune entreprise ne propose de recharger les balises de géolocalisation via induction
- Aucune entreprise n'a une balise adaptable et modifiable pour augmenter les capacités technologiques de la balise
- Aucune entreprise ne peut reprogrammer ses balises à distance
- Aucune entreprise ne propose ses balises de géolocalisations à des professionnels de la sécurité.

La balise GPS conçue par Nigiloc permet de toucher n'importe quel marché, avec pour chaque marché une modification mineure.

Par ailleurs, au même titre que la vidéo surveillance, la preuve GPS est considérée comme une preuve légale. Sur le court terme, les victimes retrouveront la marchandise, mais sur le long terme il permettra de démanteler des réseaux de voleurs.

A titre d'information voici une liste non-exhaustive des professions pouvant être intéressé par nos produits :

- Les parfumeries : Le vol des parfumeries est en constante augmentation avec des préjudices pouvant aller jusqu'à 300 000 euros.
- Les tabacs : Certains départements subissent un cambriolage tabac tous les 15 jours, et ils sont réputés pour être de « véritable supermarché à voleur ».
- Les maisons de Luxe : en avril 2016, Chanel s'est fait cambriolé place Vendôme. En mai, les vendeuses se sont faites braquées avenue Montaigne. Outre le préjudice financier subi, c'est l'image de marque Chanel qui risque de souffrir. Certains produits en édition limitée, mettent des mois pour être refabriqués. En s'équipant de nos produits, les magasins de luxe non seulement augmenteraient la sérénité de leurs employés, mais ils auraient surtout une chance de retrouver la marchandise.
- Tous types de commerçants souhaitant transporter des liquidités
- Les transporteurs devant livrer de la marchandise à prix unitaire élevé (fêtes de fin d'année)
- Les bijoutiers etc..

Il est intéressant de constater que toutes les professions mentionnées ci-dessus sont toutes équipées d'une alarme. Notre produit ne se substitue aucunement à une alarme, mais il est complémentaire à un système d'alarme et de vidéo surveillance.

Du côté des clients, ils paient tous les mois un système d'alarme ou de vidéo surveillance, et en règle générale ils ont confiance en leur alarmiste. En effet, ce dernier assure leur sécurité.

Du côté des alarmistes, ils ont une base de client « qui dort ». Ils pourront alors leur proposer un nouveau système de sécurité et montrer qu'ils restent à la pointe de l'innovation, tout en augmentant significativement leur chiffre d'affaires.

4. Stratégie :

Nigiloc change radicalement son positionnement.

- Systeme actuel :

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

La vente en directe n'est pas efficace car Nigiloc est un produit de sécurité et non pas un produit de consommation. En effet, notre produit étant complémentaire les démarches commerciales sont plus longues. Par ailleurs, le fait qu'une entreprise soit développeur, fabricant, et distributeur est problématique pour certains marchés publics.

- Objectif:

Nigiloc va mettre en place un réseau de distributeurs qui seront majoritairement des alarmistes.

En distribuant les produits Nigiloc, les alarmistes raviveront leur base de clients, ce qui leur générera un chiffre d'affaires plus conséquent. Aujourd'hui la méthode des alarmistes est la suivante, il installe une alarme chez leur client, puis il pose une vidéo-surveillance et/ ou un générateur de brouillard. Nigiloc sera donc le produit complémentaire à proposer.

Il est intéressant de noter que les alarmistes ont dans leur clientèle des bureaux de tabac, des transporteurs, des bijoutiers, des commerçants, des concessionnaires...

Par ailleurs, lorsqu'on regarde les clients des alarmistes, on s'aperçoit que ses derniers ont confiance dans leur travail. Cela rendra la négociation pour les alarmistes plus faciles.

Grâce à la mise en place de ce réseau, 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.

- ***Plan d'action :***

Comment démarcher les alarmistes ?

De par son travail, Nigiloc a réussi à s'intégrer dans le réseau de la chambre syndicale des buralistes.

Nos démarches ont porté ses fruits, car tous les présidents des chambres syndicales des buralistes nous ont vivement recommandé à leurs alarmistes.

Notre produit, Nigismoke est donc un formidable produit d'appel. Les alarmistes sont contents de pouvoir distribuer un produit qui à la validation de la chambre syndicale, et Nigiloc en contrepartie continue ses démarches et son lobbying auprès des chambres syndicales.

Par ailleurs, chaque alarmiste qui souhaitera vendre les produits Nigiloc devra acheter le KIT de démarrage d'une valeur de 350 euros HT, qui contiendra :

- Une balise active
- Une balise non active
- 250 documents commerciaux

Nous avons mis en place le KIT de démarrage pour une raison très simple, une fois que l'alarmiste aura payé son ou ses kits de démarrage il aura forcément envie de rentabiliser son investissement.

Pour les autres alarmistes, qui ne travaillent pas avec les chambres syndicales, une téléprospectrice se chargera de prendre des RDV.

Qui démarchera les alarmistes ?

Le Sud de la France sera géré par Aude Wilhelm, et le nord de la France sera géré par Jean-Pascal Behar.

Comment animer notre réseau d'alarmistes ?

Au lieu d'animer une équipe commerciale, qui risque d'être très couteux sur le long terme, Nigiloc aidera les alarmistes à doper leur ventes.

- Aide via les référents suretés :
 - o Nigiloc est déjà en très bon terme avec de nombreux référents suretés. D'ici décembre 2015, une réunion de formation nationale sera mise en place avec l'ensemble des référents suretés.
- Lobbying auprès des chambres syndicales
 - o La mise en place du réseau d'alarmistes permettra une libre concurrence sur nos produits. Ce qui permettra à Nigiloc d'avoir un discours moins commercial et plus pédagogique. Nigiloc expliquera pourquoi il faut s'équiper de balise de géolocalisation, et donnera le nom des personnes distribuant des balises de géolocalisation
- Formation des salariés
 - o Nigiloc s'engage à former les salariés de ses alarmistes afin que ses derniers soient plus efficaces.
- Mise en place d'« incentive »

L'organisation interne :

Nigiloc aura donc deux commerciaux qui se chargeront d'animer son réseau d'alarmistes. Un ingénieur devra être embauché pour s'occuper des livraisons et du SAV.

Une téléprospectrice sera aussi en charge de prendre des RDV.

Notre retour terrain au 20 septembre 2016

Force est de constater que 100% des alarmistes que nous ont recommandé les chambres syndicales ont souscrit à notre KIT de démarrage.

Nous avons donc :

- Un alarmiste qui distribue nos produits en Corrèze
- Un alarmiste qui distribue nos produits dans toute la région centre avec une force commerciale de 5 personnes
- Un alarmiste qui distribue nos produits dans l'Allier
- Un alarmiste qui distribue nos produits dans l'Aube

Nigiloc prévoit une acquisition de 5 distributeurs en septembre 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.

Déploiement commercial annexe :

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

Nigiloc continuera de vendre des balises de géolocalisation pour les véhicules à Tecnoglobe afin de rentrer régulièrement de la trésorerie.