



Situation de Nigiloc

Nigiloc a rencontré divers problèmes inhérent à la structure de Start-Up. Cependant, Nigiloc a toujours trouvé le moyen d'y remédier.

Nigiloc a rencontré deux types de problèmes, un d'ordre technique, et un autre d'ordre administratif & commercial.

Nigiloc, lors de sa création ne disposant pas de ressources internes en ingénierie a confié le développement de ses produits à un bureau d'étude. Bien que cela lui ai permis, de diminuer considérablement le cout de la Recherche & Développement, Nigiloc a pris du retard sur la livraison de ses produits. Afin de terminer son traceur, et de mettre en action la stratégie commerciale élaborée, Nigiloc a recruté un ingénieur électronicien pour être guidé dans la conception de ses produits. L'arrivée de l'ingénieur lui a permis non seulement d'améliorer la qualité de ses produits, mais sur d'adapter les produits pour son marché.

Aujourd'hui que le développement est complètement terminé, il est envisageable que Nigiloc externalise ses prestations techniques.

Lors de la sortie de son produit initial, le Nigitrack, est destiné aux motos. Nigiloc s'est aperçu que le marché de la géolocalisation des motos était entaché par la réputation de son principal TRAQUER. En effet, les produits fabriqués par la société Traqueur ayant la réputation de ne pas fonctionner, tous les fabricants de balises de géolocalisation ont eu un mauvais accueil. En revanche, il est vrai que notre distributeur Tecnoglobe propose quand-même nos balises, et qu'il les achète par lot de 100. Même si nous sommes bien en dessous de l'objectif initial, ce positionnement nous permet de rentrer à intervalle régulier de la trésorerie.

Cependant, afin d'amortir sa R&D, Nigiloc a eu une idée innovante, sur un marché complètement oublié par la concurrence : celui des buralistes et des colis suivis. Les balises de géolocalisation fabriquées et modifiées par Nigiloc, sont éligibles à la subvention sécurité payée par les douanes (pour le marché des buralistes). Dans ce contexte la, Nigiloc peut proposer des produit de haute qualité, et avoir une marge supérieure par rapport à celle des deux-roues. Nigiloc, après consultation du bureau F3 (direction Nationale des douanes), a mis en place dans un premier temps un réseau de ventes en direct, via l'intermédiaire de VRP multicartes. Cependant, début juillet 2016, les douanes ont estimé que le marché de la géolocalisation pour les débitants de tabac n'était pas assez concurrentiel, et elles ont demandé à Nigiloc de mettre en place un réseau d'alarmistes et de ne plus vendre ses produits en direct. Nigiloc a travaillé pendant l'été pour mettre en place ce réseau, et compte actuellement 5 distributeurs.

Le positionnement de Nigiloc en tant que concepteur et développeur de balise est le choix stratégique.

Les distributeurs de nos produits apprécient de commercialiser nos produits pour diverses raisons :

- Cela leur permet de revoir leur clientèle ;
- le fait que nous ne vendons pas en direct leur permet de ne pas avoir de concurrence déloyale, et ils apprécient le fait que nous continuons le lobbying auprès des chambres syndicales des tabacs ;
- Ils peuvent se positionner comme précurseur en rentrant dans leur gamme de produit un dispositif innovant.
- Le marché ne se limite pas seulement aux bureaux de tabac. Ils peuvent revoir tous leurs clients.

Le retour sur les équipements fournis par l'entreprise Nigiloc est plus que positif suite aux deux succès rencontré par Nigiloc. En effet, Nigiloc a d'ores et déjà permis de retrouver un stock tabac volé, ainsi qu'une moto. Au départ, nos clients en direct étaient réticent pour s'équiper de ce nouveau produit, cependant ils ont aujourd'hui la preuve que nos produits fonctionnent ce qui les confortent lors de leur achat.

Nigiloc a besoin d'investisseurs dans le domaine de la sécurité afin de consolider sa stratégie à court-terme. Un rapprochement avec une entreprise connue dans le domaine de la sécurité permettra à Nigiloc de développer son réseau de revendeur.

Par ailleurs, une fois que le réseau de revendeur sera mis en place, nous pouvons nous réattaquer au marché de la moto, en commercialisant cette fois nos produits en direct.

Tableau synthétique

Retards & problèmes	Solutions mises en place par Nigiloc	Evolutions du marché
Retard pris par notre bureau d'étude pour développer nos produits	Embauche d'un ingénieur	Consommateurs voulant un produit plus fiable
Mauvaise image par le consommateur final des balises de géolocalisation	Mise en place d'une nouvelle version SOFT permettant d'améliorer le produit	
Besoin de trésorerie pour financer un réseau commercial de vente pour les buralistes	Vente de nos produits à moindre cout à Tecnoglobe Mise en place d'un réseau de ventes en direct pour le Nigismoke	Demande d'une concurrence saine et loyale de la part des douanes
Problèmes administratifs rencontrés avec les douanes	Mise en place d'un réseau de revendeur	Grâce à la qualité des produits faits par Nigiloc les clients sont prêts à investir dans nos dispositif