



► Savoir

Etudier ses marchés pour mieux les connaître et mettre à leur disposition la meilleure offre commerciale



Tapha SECK, Cadre dirigeant de 4-CITIZENS et prescripteur de l'étude

4-Citizens est spécialisée dans les solutions électroniques et informatiques, en optimisation logicielle, communication, traitement du signal, plus spécialement dans le traitement audio et vidéo pour le compte d'industriels et de particuliers.

4-Citizens met sur le marché une gamme de produits réunissant dans une même solution l'ensemble des fonctionnalités audio, vidéo et connectivités nécessaires aux usages actuels. Ses solutions diffusent des médias, s'approprient l'espace en se libérant de toutes contraintes et offrent de nouveaux usages multi-utilisateurs.



> Tapha SECK, nous répond :

Pouvez-vous nous décrire votre projet ?

« La société a été créée en janvier 2015. Nous sommes une jeune start-up de 5 collaborateurs orientée vers le développement de produits technologiques à haute valeur ajoutée. Le domaine est technique, pointu et s'inscrit dans le champ de l'innovation.

Nous avons besoin, dans le cadre d'un nouveau produit, de faire le point sur ses potentialités. En réalité, **il s'agit d'une enceinte connectée qui permet à la fois d'allier la diffusion de sons et d'images** de manière extrêmement simple. Nous menions notre réflexion depuis 2013 avec la volonté de vouloir faire converger et traiter une multitude de données issues de secteurs différents grâce à une approche verticale.

Les études de marché sont classiques, en quoi l'accompagnement de COHESIUM a-t-il été différenciant ?

Nous avons bien entendu un point de vue sur les qualités de notre offre et le marché cible. Mais l'étude de marché menée avec COHESIUM nous a ouvert de grandes perspectives, avec une traduction très concrète de nos idées. Notre application autorise l'utilisation de tous les supports depuis n'importe quel média. En définitive, peu importe l'environnement, tout est possible. Les potentialités sont gigantesques. Au départ, **cette étude nous a été demandée par BPI France avec la nécessité de présenter un business model viable en vue du montage du projet et d'un plan de financement.**

Nous avons donc fait appel à COHESIUM. Leur

approche et leur méthodologie très opérationnelles nous ont permis de tester l'offre sur des marchés auxquels nous n'avions pas pensé, ni osé nous adresser de sitôt, ce sans dévoiler le contenu de notre innovation.

Au fur et à mesure que nous avançons, nous remarquons qu'il y avait un réel besoin tant sur le marché des Particuliers que des Professionnels, alors que jusque-là nous étions assez restrictifs. Nous avons eu la confirmation que notre offre-produit en tant que telle n'existait pas, et que seules des offres segmentées avec des applications propriétaires (OS, Android) étaient proposées.

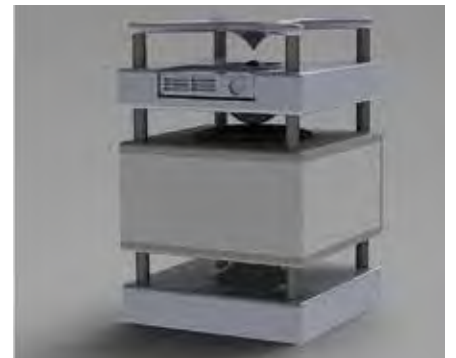
Cette étude a mis en lumière cet aspect des choses et a fini de nous convaincre.

Nous pouvions offrir une diffusion simple de l'audio et de la vidéo grâce à un support unique en nous extrayant des applications propriétaires. Cela nous ouvrait de larges horizons. COHESIUM nous a permis de valider ces solutions auprès de grands industriels comme BENETEAU. Ils ont été séduits et souhaitent équiper leurs futurs bateaux avec ce produit.

Le challenge était de taille => valider notre offre dans le domaine naval, alors même que les contraintes techniques sont puissantes, notamment en termes de transmission.

Nous avons également obtenu des contacts auprès d'intégrateurs et distributeurs tels que CINEPART à Lyon qui trouve un intérêt certain pour l'innovation développée par 4-Citizens.

Etienne ROUSSEL et Stanko SVILAR ont su, par leur capacité d'écoute et d'adaptabilité, **nous ouvrir le champ des possibles et nous apporter des contacts industriels très pertinents. De nouvelles perspectives en termes de positionnement stratégique et de distribution avec une approche métier se sont ainsi ouvertes.**



La méthodologie et la force de persuasion de COHESIUM nous a permis de monter cette offre et d'approcher les différents contacts en confiance, ce qui n'est pas chose aisée dans le domaine de l'innovation et des secteurs visés.

Quels ont été, selon vous, les points forts de COHESIUM et de sa prestation ?

COHESIUM est un partenaire qualitatif. Les points forts de COHESIUM résident dans **leur approche intéressante et innovante surtout dans un domaine très technique qui est parfois mal compris.**

Ils sont très professionnels. Leur suivi est irréprochable avec des supports très convaincants. COHESIUM a défendu notre projet comme s'il s'agissait du leur. Ils sont très persuasifs et les prospects et les clients le sentent !

A présent, il nous appartient de transformer l'essai.

PS : Aujourd'hui, je ne fais plus partie de la société 4-Citizens SAS. En tant que fondateur associé dirigeant, j'y ai occupé les responsabilités de Directeur Général chargé de la Stratégie et des Finances.