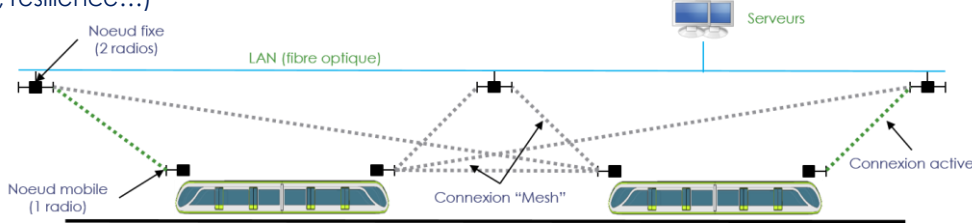


Contexte : Luceor est une start-up équipementier Télécom qui a développé une technologie innovante de réseaux maillés. Après être devenu leader sur des marchés de niche, Luceor souhaite se développer sur un marché plus important : le transport ferroviaire.

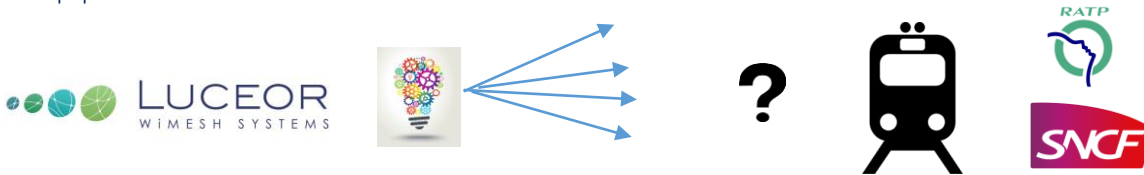
- Une technologie réseau et radio : le **WiMesh** présentant des atouts pour le monde ferroviaire (fonctionnement à haute vitesse, résilience...)



- Mais : pas de référence, technologie plus chère, nécessite d'être intégrée pour exprimer sa valeur



- **Problématique** : comment diffuser l'innovation sur un nouveau marché sans référence avec un positionnement « équipementier » ?



Du Produit à la Solution	Construire un Réseau d'acteurs	Projets collaboratifs
<ul style="list-style-type: none"> • Adaptation à chaque marché • A quels besoins répond-on sur chaque marché? • Une présentation « solution » pour se différencier par plus de services et plus d'outils • Déplacement de la valeur « visible » dans les logiciels 	<ul style="list-style-type: none"> • Partenaire « concurrent » complémentaire • Partenaire intégrateur de solutions • Adhésion à un pôle de compétitivité au cœur de l'écosystème du transport 	<ul style="list-style-type: none"> • Projets financés • Appels à projets par secteur pour se renforcer sur un marché • Un effet de « halo » chez les grands partenaires • Catalyseur de la création de réseau • Légitimité accrue auprès des grands acteurs

Adhésion à un pôle de compétitivité 2 projets financés	<ul style="list-style-type: none"> • Deux appels à projets avec la force de la labellisation du pôle • Projet lancé dans la sécurité / subvention de 47k€ avec un acteur important des transports publics • Projet « 300/300 » structurant financé à hauteur de 200k€ la mobilité rapide • « 300/300 » : Medium de communication pour attirer l'attention... et la retenir
Le partenariat avec un « concurrent » 1.5M€ de CA en vue	<ul style="list-style-type: none"> • Solution complète comprenant des produits certifiés rail à des intégrateurs • Déjà deux projets (1,5M€ de CA) à venir dans le transport ferroviaire
Logique de solution Apprentissage fort	<ul style="list-style-type: none"> • Apprentissage dans la remise en question • Différenciation / concurrents avec une proposition de valeur différente • Contribue à la réflexion marketing • Application en cours pour les marchés historiques
Le lien privilégié avec un intégrateur Accès à de nouveaux projets	<ul style="list-style-type: none"> • Permettra de remporter des projets plus massifs sur plusieurs marchés