Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Secu4 veut reléguer le vol ou la perte d'objets de valeur aux oubliettes

Sécurité La PME de Sierre entend vendre plus de 100 000 de ses cartes

Tranquillement assis au wagon-restaurant des CFF, en route pour le bord de la Limmat, vous êtes absorbé par la lecture d'un quotidien. Un individu vous subtilise alors votre ordinateur portable, que vous aviez posé derrière votre chaise. Enrageant. Ce scénario est moins loufoque qu'il n'y paraît. Preuve qu'il existe un marché à exploiter: le vol ou la perte d'objets. La société sierroise Secu4 s'est engouffrée dans la brèche en développant le «BlueWatchDog».

Cette technologie, qui se présente comme une carte de crédit, permet que l'objet équipé reste connecté au téléphone portable via la liaison Bluetooth. «Dès qu'une trop grande distance s'installe entre la carte et le téléphone – distance que l'on peut paramétrer de 5 à 30 mètres – le client reçoit un avertissement sur son mobile. La carte peut également se mettre à sonner», explique Ralph Rimet, fondateur de la jeune pousse. En espérant que les 100 décibels dégagés par le BlueWatchDog fassent fuir le voleur. Pour l'heure, un seul objet peut être relié au téléphone mobile, mais la protection de plusieurs «valeurs» devrait être possible à l'avenir.

Une première série a déjà été écoulée

Partie d'un travail de diplôme, la société a été formellement créée en 2007. L'invention a d'abord dû être miniaturisée puis la société a levé par étapes près de 1,5 million de francs pour permettre la commercialisation de l'invention. La société de venture capital neuchâteloise Jade Invest et un investisseur privé sont notamment entrés dans le capital de la société. Depuis, une première série de 3000 pièces, fabriquées en Suisse, a déjà été écoulée. «Pour la deuxième série actuellement en cours de fabrication, une partie des composants est réalisée en Chine pour des contraintes de coûts», explique le dirigeant de 31 ans.

Déjà présente à la Fnac et chez Media Markt, la PME sierroise vient de conclure un contrat avec Carrefour en Belgique et un groupe hollandais pour la distribution du produit dans 183 aéroports, entre autres. «Construire un réseau de partenaires prend plus de temps que ce que nous imaginions», admet Ralph Rimet. Pour des questions de moyens, Secu4 se focalise pour l'heure sur l'Europe, avec des marchés comme l'Allemagne et l'Angleterre, même si elle ne cache pas ses ambitions internationales, puisque l'intérêt pour ces applications sécuritaires est également fort aux Etats-Unis et en Asie. «Nous avons identifié il y a quelques mois un premier vrai concurrent et il ne vend pas encore son produit, explique le patron. Nous avons donc six mois d'avance et nous voulons les garder.»

DR

***Le BlueWatchDog** permet de surveiller ses biens.*

Car Secu4 ambitionne de devenir le «Logitech du téléphone mobile». Employant quatre collaborateurs – six d'ici à la fin de l'année et le double l'an prochain –, la PME fixe ses priorités. Compatible avec 70% des modèles de téléphone portable, la version iPhone a nécessité un peu plus de temps et est disponible depuis début août. «Nous espérons que nos ventes s'en trouveront dopées», glisse Ralph Rimet. L'objectif est d'écouler 10 000 pièces cette année et plus de 100 000 en 2010.

Un projet pour surveiller les enfants

Un autre projet de développement semble d'ores et déjà prometteur: le «BlueWatchKid», un bracelet que l'on fixe au poignet de son enfant et qui permet une «zone de protection» allant jusqu'à 100 mètres sur le même principe: lorsque le bambin s'éloigne trop, l'adulte reçoit une alarme via son téléphone. «L'enfant pourra également appuyer sur un bouton s'il se sent perdu et un bip résonnera», précise Ralph Rimet.

Le produit est presque prêt, il pourrait être commercialisé l'an prochain si les ventes du BlueWatchDog décollent et permettent de financer la fabrication de ce bracelet pour enfant. Précisons que ce dernier ne permettra pas une localisation exacte par GPS. «Ce système a une vocation éducative et peut s'avérer très utile dans un parc ou dans un centre commercial», illustre le patron.

Ce Valaisan d'origine, qui a fait ses études sur Lausanne, se veut confiant quant à l'avenir de son entreprise. «Nous sommes certes encore en phase de démarrage, mais nous devrions atteindre l'équilibre financier l'an prochain.» **Marie-Laure Chapatte**

Fiche technique

«BlueWatchDog»
Inventeur: Ralph Rimet
Entreprise: Secu4, à Sierre
Première commercialisation: mi-2008
Réseau: Fnac, Media Markt, revendeurs spécialisés, etc.
Marché: Europe
Prix: 99 francs