

Protéger ses valeurs grâce à une entreprise valaisanne

Par
Cécile Aubert

«Marre de perdre vos objets?» C'est le slogan qu'a choisi Secu4, une société qui propose un système de protection des objets de valeur. Le BlueWatchDog: Blue comme... Bluetooth, et WatchDog comme... chien de garde.

Secu4 a créé le premier système d'alarme au monde fonctionnant avec le Bluetooth d'un téléphone mobile et permettant d'agir en cas de vol, de perte ou d'oubli. L'idée est simple: le BlueWatchDog a la taille d'une carte de crédit, et il est relié au téléphone portable. Quand l'objet dans lequel est glissée cette carte s'éloigne de plus de 5 à 30 mètres (au choix), le téléphone sonne pour avertir l'utilisateur et la carte dans l'objet se met en alarme (jusqu'à 100dB) pour protéger l'objet.

Comme toute entreprise naît d'une idée simple, Ralph Rimet, le jeune fondateur de Secu4, a créé le BlueWatchDog suite à la perte d'un portefeuille d'un ami dans un train: «Nous nous sommes dit qu'il faudrait vraiment penser à un système pour se protéger de la perte ou du vol d'objets.» Et comme il terminait sa formation en économie d'entreprise à la HEG de Lausanne (actuelle HEIG d'Yverdon) en se spécialisant en gestion de l'innovation et création d'entreprise, l'occasion était toute trouvée. Une option spécifique de la HEVS en Valais, Business Experience, lui a permis d'obtenir 10'000 francs pour la mise sur pied d'une entreprise. «Comme je n'avais pas de compétences techniques, je me suis concentré sur le concept», explique le jeune entrepreneur.

Quant au volet technique, contact a été pris avec l'Ecole d'ingénieurs d'Yverdon pour que son département radiofréquence planche sur deux modules électroniques séparés. Puis, avec la HEVS de Sion et son Pôle d'Infotronique, spécialisé en technologie Bluetooth, pour savoir ce qu'ils pensaient d'une technologie compatible avec l'idée de Secu4. Et justement, ils développaient depuis six ans une technologie de pointe Bluetooth. «Nous avons donc extrait cette technologie pour l'adapter à notre concept», explique Ralph Rimet.

A la fin de ses études, alors que ses camarades commencent leur carrière dans des entreprises, le Valaisan décide de poursuivre le développement de son idée et, début 2006, les premiers prototypes de BlueWatchDog sont créés. «Pour moi, l'entrepreneur, c'est quelqu'un qui se met en danger. J'ai vécu un an de galère, je dormais sur le canapé de mon meilleur ami, je n'avais pas d'argent, mais je voulais tenter le coup», raconte Ralph Rimet. Et bien lui en a pris, puisqu'il commence par décrocher la bourse The Ark d'une valeur de 10'000 francs, attribuée par CimArk et la HEVS.

Une SARL est créée début 2007: «J'ai sollicité tous mes amis, ainsi que deux business angels et nous avons réussi à réunir 50'000 francs, ce qui nous a permis de miniaturiser notre produit, de l'industrialiser», précise-t-il.

Et tout s'enchaîne: des distributeurs montrent leur intérêt et des investisseurs aussi. Secu4 a en effet réussi à lever 550'000 francs en deux ans: 300'000 francs grâce notamment à l'Etat du Valais, à la fondation F.I.T. (fondation pour l'innovation et la technologie) ou à la région de Sierre. Et 250'00 francs en 2008, provenant d'un venture capitalist et d'un financeur privé.

«Maintenant, nous sommes en phase de signature de contrats avec les distributeurs, annonce l'entrepreneur, notre première série est prête. Nous commencerons sa commercialisation dès le mois d'août, et elle sera immédiatement disponible sur notre site. Le lancement officiel du BlueWatchDog sur les marchés suisse et français se fera en septembre», précise le jeune entrepreneur qui vient de fêter ses 30 ans.

Le marché visé par Secu4 se veut global: les grandes villes où les vols sont courants, les pays où la sécurité devient une préoccupation majeure. «Nous commençons par la Suisse et la France, mais nous visons les

marchés européen, américain et asiatique dès 2009, grâce à notre brevet mondial. Nous sommes conscients d'avoir un grand potentiel entre nos mains, mais il faut faire vite pour ne pas être imités et devancés, même si la technologie Bluetooth novatrice, créée conjointement par la HEVS et Secu4, est difficile à copier...», explique Ralph Rimet.

En plus de son créateur, la société compte maintenant deux ingénieurs, dont un qui suit la production en externe, et un directeur marketing externe. Ses clients potentiels ou partenaires stratégiques sont la bagagerie, l'électronique et les opérateurs mobiles. Et Secu4 a tapé dans l'œil, puisqu'elle figure dans le Top 50 du Swiss Tech Tour 2007 et dans le Top 100 européen des meilleures entreprises high-tech 2008 sélectionnées par Red Herring. Parmi ces 100, on ne compte que 9 sociétés helvétiques!



Packaging du BlueWatchDog



Le BlueWatchDog a la taille d'une carte de crédit

Pour en savoir plus...

Secu4
TechnoArk 3
3960 Sierre
ralph.rimet@secu4.com
www.secu4.com

L'apport du Réseau CCSO

«Nous avons eu, dès le début, des contacts avec CimArk. Le coach qui nous suit, Frédéric Bagnoud, est une vraie perle et il est devenu un ami. Il nous a donné beaucoup de conseils, permis d'avoir du recul, de connaître du monde et des outils financiers. C'est un vrai facilitateur pour Secu4, quelqu'un de très important pour nous, une pièce du puzzle. Il nous a poussés au début et maintenant nous voulons sortir du nid et nous envoler de nos propres ailes. Avec l'appui du Réseau CCSO, en trois ans d'existence, nous avons gagné en autonomie et créé la meilleure structure possible pour développer notre produit et le lancer sur le marché. Maintenant nous nous concentrons sur la communication et la vente.»