

Sur la vague sécurité privée



RALPH RIMET. Secu4 a développé le premier système d'alarme fonctionnant avec la technologie Bluetooth du smartphone.

L'entreprise Secu4 est l'une des pionnières sur le segment de la sécurité mobile, grâce à son système de protection des objets, commercialisé sous le nom de Secu4bag. Créée en 2007 et basée sur le Technoark de Sierre, la société veut maintenir une position de leadership sur ce marché en pleine croissance. «Nous avons développé le premier système d'alarme au monde fonctionnant avec la technologie Bluetooth du smartphone», explique le CEO et créateur, Ralph Rimet. La solution proposée par Secu4 est composée d'un petit boîtier, au format d'une carte de crédit, à introduire dans l'objet à protéger. Et d'une application à télécharger sur le smartphone. Dès que l'objet en question s'éloigne de quelques mètres, une alarme se déclenche instantanément sur le mobile de son propriétaire faisant ainsi fuir le voleur. A ce jour, la société comptant cinq employés, vend plusieurs dizaines de milliers de pièces, dans une quinzaine de pays, essentiellement en Europe. L'entreprise a fortement investi dans la R&D en 2012 pour le développement d'autres segments de marché. Dès la fin de l'année, elle commercialisera un nouveau produit nommé Secukids. La technologie et le principe sont similaires à Secubag. Une balise GPS est ainsi incorporée dans la montre ou dans la ceinture des enfants. **PAGE 6**

Les vastes perspectives de la sécurité mobile

SECU4. *La société propose un système de protection des objets. Le même procédé de surveillance sera appliqué aux enfants dès la fin de l'année.*

YOANN SCHENKER

La société valaisanne Secu4 est l'une des pionnières sur le segment de la sécurité mobile, grâce à son système de protection des objets, commercialisé sous le nom de Secu4bag. Créée en 2007 par Ralph Rimet, l'entreprise, basée au sein de Technoark à Sierre, entend maintenir une position de leadership sur ce marché en pleine croissance.

«Nous avons développé le premier système d'alarme au monde fonctionnant avec la technologie Bluetooth du smartphone», explique le créateur et CEO. Concrètement, la solution proposée par Secu4 est composée d'un petit boîtier, au format d'une carte de crédit, à introduire dans l'objet à protéger et d'une application à télécharger sur le smartphone. Dès que l'objet en question s'éloigne de quelques mètres, une alarme d'environ 100 décibels se déclenche instantanément sur le

mobile de son propriétaire faisant ainsi fuir le voleur. L'application est en outre compatible avec la quasi-totalité des téléphones mobiles.

A ce jour, la société comptant cinq employés, vend plusieurs dizaines de milliers de pièces, dans une quinzaine de pays, essentiellement en Europe. «L'Allemagne constitue à l'heure actuelle notre marché le plus important (40% du chiffre d'affaires).

L'Océanie est également un marché très porteur. En Australie, les magasins d'électronique comportent tous un rayon dédié à la sécurité mobile.» En Suisse par contre, ce type de produit ne suscite pas encore le même engouement. Pour Ralph Rimet, Cette situation devrait toutefois changer d'ici une année ou deux. La société, qui souhaite étendre son produit actuel avec une connectivité GPS, a fortement investi dans la R&D en 2012 pour le développement d'autres segments de marché. «Dès la fin de l'année, nous commercialiserons un nouveau produit nommé Secukids.

Après une étude de marché menée l'année dernière, nous nous sommes en effet rendus compte que de nombreux parents avaient besoin d'être rassurés quant à l'endroit où se trouvaient leurs enfants.» La technologie et le prin-

cipe sont similaires à secubag. Une balise GPS est ainsi incorporée dans la montre ou dans la ceinture de l'enfant.

Le même procédé de surveillance pourra être appliqué aux animaux. C'est d'ailleurs un autre segment que Ralph Rimet espère développer. Le marché de la sécurité mobile évolue rapidement mais le CEO reste confiant sur l'avantage concurrentiel de sa société. «Depuis, plusieurs acteurs nous ont naturellement suivi sur ce marché, or nous gardons une position de force.

D'une part, grâce à notre avantage de pionnier, et d'autre part, grâce à notre positionnement axé sur la qualité suisse.»

Financé essentiellement par un venture romand et un business angel, Secu4 est à la recherche d'apports financiers supplémentaires pour soutenir la phase de lancement de ses nouveaux produits.

La société, qui a doublé son chiffre d'affaires en 2012, projette de vendre plus de 500.000 pièces d'ici trois ans. Elle envisage également d'augmenter son effectif. «Notre objectif principal est de conforter notre position en misant sur notre grande capacité d'innovation. Et ainsi développer une marque connue dans le secteur de l'électronique.» ■