

«Nous espérons atteindre le seuil de rentabilité en juin»

Cinq start-up suisses figurent au palmarès des Red Herring Global Awards qui se sont tenus mi-janvier à San Diego. Parmi elles, la société Secu4 qui multiplie les distinctions pour son dispositif antivol et antiperte. Rencontre avec Ralph Rimet, 30 ans, CEO et fondateur de la jeune pousse valaisanne. *Interview: Rodolphe Koller*

Pouvez-vous nous décrire brièvement en quoi consiste l'activité de Secu4?

Nous développons et commercialisons des systèmes de protection pour les objets de valeur et pour les personnes qui fonctionnent avec des technologies sans fil. Le premier produit qu'on a développé c'est le BlueWatchDog; il s'agit d'un système de protection électronique des objets de valeur. Il fonctionne avec une application téléphonique qui gère la connexion bluetooth avec un *device* que l'on a créé et qui ressemble à une carte de crédit. Concrètement, vous mettez cette carte sur l'objet que vous voulez protéger, par exemple une sacoche avec votre laptop, et vous êtes averti par une alarme sur le téléphone et sur la carte, dès que le *device* quitte le périmètre de protection. L'application permet de paramétrer cette zone (réduite, moyenne ou grande) en fonction de l'usage que vous en faites.

L'application fonctionne sur quelles plateformes?

Alors on a développé la première application sur Symbian, donc on est compatible avec la plupart des téléphones Nokia, Sony Ericsson, Motorola et Samsung. On vient de terminer une version pour Windows Mobile. On a aussi une version pour Blackberry qui devrait être disponible prochainement. On projette également de développer une application sur iPhone, mais la problématique actuelle c'est le bridage d'Apple sur le chipset bluetooth qui permet uniquement de se connecter à une oreillette. Il est difficile de motiver Apple quand on est une petite société comme la nôtre.

Comment commercialisez-vous votre produit?

On travaille sur trois axes. D'abord la grande distribution électronique. On vient de signer avec l'un des plus gros grossistes de Suisse dont on devrait bientôt retrouver nos produits dans les enseignes spécialisées. On travaille aussi sur le segment des PME avec GMG Supply qui est un distributeur spécialisé en Suisse romande et on négocie pour faire de même en Suisse allemande. L'intérêt pour les entreprises étant de diminuer les coûts occasion-



Ralph Rimet est CEO et fondateur de Secu4, l'une des cinq start-up suisses récompensées aux Red Herring 100 Global Awards.

«On va lancer un produit spécifique pour la protection des enfants, qui aura probablement la forme d'un bracelet et, bien entendu, un packaging et un réseau de distribution différents.»

nés par les cas de vol ou de pertes de laptops. Jusqu'à présent, la majorité des ventes se fait toutefois via notre propre site internet. Pour ce qui est du prix, il est actuellement de 129 francs et on aimerait l'abaisser à 99 francs, ce qui correspond au positionnement du produit et au marché que l'on vise.

Allez-vous développer des devices particuliers pour d'autres usages?

Effectivement, la prochaine génération de produits va s'appeler BlueWatchKid. Il sera spécialement destiné à la protection des enfants en bas âge. On a déjà des parents qui utilisent notre système actuel dans cet objectif, mais il n'est pas forcément très bien adapté, parce que ce n'était pas notre idée de départ. On a finalisé les études de marché et on va lancer un produit spécifique, qui aura

probablement la forme d'un bracelet et bien entendu un packaging et un réseau de distribution différents. Il devrait aussi avoir une plus grande amplitude; avec le bluetooth de classe 1, on peut aller jusqu'à 100 mètres. On combine en fait le bluetooth du téléphone avec celui de la carte.

Comment est organisée votre entreprise?

Nous sommes quatre. Il y a deux commerciaux et deux ingénieurs. On est deux à 100% et les deux autres travaillent à mi-temps. Il y en a un qui s'occupe de toute l'industrialisation et l'autre qui s'occupe de développement commercial et des contrats. La production est quant à elle actuellement entièrement externalisée à une société jurassienne.

Où en est Secu4 en termes de financement?

Nous avons déjà levé plus d'1,5 millions de francs. Avec ce capital on a créé le produit; on l'a lancé sur le marché en Suisse, en France et bientôt en Angleterre. La structure est prête. Nous espérons atteindre le seuil de rentabilité en juin; notre objectif global étant de vendre 100 000 pièces en 2009.

Comment s'est passée votre sélection pour les Red Herring Awards et qu'attendez-vous de ce prix?

On est passé par diverses étapes et divers prix, d'abord au niveau régional, puis au niveau national - on faisait partie du top 50 des Swiss Tech Awards en 2007. J'ai un contact zurichois qui m'a dit qu'il fallait soumettre notre projet pour les Red Herring Europe. On s'est retrouvés finalistes et primés au Top 100 Europe et six mois plus tard, on a été sélectionnés au niveau mondial et on nous a invités à la finale mondiale à San Diego avec 200 entreprises. Et, finalement, nous faisons partie des 100 start-up primées. On était neuf finalistes suisses et on est cinq à être récompensés, cela montre bien le dynamisme de la Suisse au niveau technologique. Sinon, le bénéfice principal c'est une plus grande notoriété avec l'inconvénient que l'on devient la cible d'une multitude d'entreprises qui nous proposent leurs services.