

My Keeper au CES 2019 : **notre voyage au cœur de l'innovation**

Janvier 2019. A l'occasion du Consumer Electronic Show qui avait lieu du 8 au 12 Janvier à Las Vegas aux États-Unis, My Keeper a vécu une expérience unique parmi les startups les plus dynamiques et les géants de l'électronique.

“LES 1000 STARTUPS LES PLUS INNOVANTES DU MONDE”

Le numérique est aujourd'hui l'économie la plus dynamique du monde. Il faut être à l'écoute de son marché et de ses clients. Chaque année, le plus grand salon de l'innovation du monde réunit 4700 exposants, acheteurs, investisseurs, inventeurs, et géants de la tech avec le même objectif : découvrir les dernières innovations et créer des relations commerciales fructueuses.

Tout a commencé lors ... d'un repas en famille.

Une discussion autour de la sécurité a fait naître un concept nouveau, celui d'un bracelet connecté anti-agression grâce à une communauté d'entraide. « Lors de discussion avec le maire de notre village à propos du risque pour notre école communale, l'idée a mûri et nous avons décidé de créer une technologie dédiée à la sécurité des écoles (dans un premier temps) dans une petite balise", explique Nicolas Démarchez, co-fondateur de la société My Keeper.

Ainsi est né le dispositif "Secur École", reposant sur les balises SOS Athéna à déclenchement manuel en cas de menace. Un nom choisi en référence à la déesse de la sagesse mais aussi celle des maîtres de classes, un clin d'œil aux enseignants.

La French Tech et la CCI, qui nous ont accompagnés dans notre développement, ont été des soutiens majeurs pour la candidature au CES. Nous avons été sélectionnés sur dossier parmi plus de 5000 candidatures, nous remercions donc la Région, la CCI, la Métropole de Nice et la Casa de croire en nous au quotidien et de nous avoir permis de vivre cette expérience unique.

Le CES, c'est aussi veiller à la sécurité de l'entreprise.

Nous avons eu droit à un coaching très complet, afin que l'on soit prêt et que nous prenions vraiment la mesure de cette opportunité. Il faut se préparer à échanger avec des centaines de personnes de cultures et langues différentes tout en sachant que chacun peut potentiellement devenir un partenaire commercial ou être ... un espion industriel !

Lors d'une conférence qui réunissait les startups de la région Sud qui ont été sélectionnées, Maitre Florence Boyer nous a conseillé sur les réflexes juridiques à

avoir afin de sécuriser sa marque et son produit à l'international. A ce sujet, Eric Cantapano, directeur régional de l'INPI nous a également recommandé d'utiliser les outils juridiques à notre disposition tels que les brevets, les accords de confidentialité. Ces intervenants de qualité nous ont permis de n'être ni méfiants, ni naïfs et de savoir créer des relations de confiance avec nos interlocuteurs.

La visite de la DGSI (service de sécurité intérieure en charge du contre-espionnage visant à protéger les intérêts nationaux) a été la dernière étape de notre formation et pas la moindre. Les deux agents nous ont posé des questions sur nos objectifs pour le CES et nous ont conseillé sur les bonnes pratiques à adopter pour protéger nos intérêts à l'international. A la fin du CES, le nombre important d'attaques sur nos serveurs a confirmé l'importance d'anticiper et de se protéger tant sur le plan légal qu'informatique.

Nous nous sommes rendu compte de l'importance de l'écosystème autour de My Keeper au travers de la bienveillance des différentes structures de la région et du gouvernement.

Avant le départ, c'est l'excitation :

Ornella, la consultante en marketing qui a accompagné My Keeper au CES témoigne : « Pendant une semaine, nous allons rencontrer de potentiels partenaires internationaux et échanger avec les plus grands industriels afin de faire grandir My Keeper au-delà de nos projets ! Le CES permet de prendre du recul sur l'activité quotidienne de la société en se projetant dans un contexte plus global. »

Le premier jour, nous avons pris nos marques sur notre stand aux côtés des autres startups de la Région Sud et des autres régions de France, toutes sous la bannière de la French Tech. Pendant quatre jours, nous avons rencontré des producteurs de hardware & software, revendeurs qui, dans un échange mutuel d'informations, ont permis d'établir des futurs axes de développement pour My Keeper. Quelques-uns de ces contacts sont aujourd'hui de réelles opportunités sur lesquelles les équipes travaillent afin de les concrétiser.

My Keeper parmi les télécurvées, pliables de LG et les hélicoptère-drones de Bell Nexus.

Le soir, après une journée remplie d'échanges très constructifs avec des experts dans chacun des domaines qui composent My Keeper et des visites, sur les stands, des innovations les plus impressionnantes du CES, nos idées fusaient. Pour transformer l'essai, nous faisons une mise en commun des informations et contacts utiles du jour ainsi qu'un brainstorming sur la suite à donner à ces idées.

Le CES est aussi un puits créatif. Nous avons pu découvrir de nouvelles technologies qui nous ont inspirés pour le futur développement de nos produits et

nous avons imaginé des collaborations avec d'autres entreprises à la pointe de l'innovation.

Après le CES ?

Le bilan de cette première participation au CES est au-delà de nos attentes. Jérémie, co-fondateur et troisième membre de l'équipe présente au salon de Las Vegas explique que « le CES a permis de nous conforter dans notre stratégie car si beaucoup d'entreprises abordent le marché de la sécurité, ils ne proposent pas de solution similaire à la nôtre ce qui nous rend unique dans notre contexte d'usage ».

Nicolas, Jérémie et Ornella sont unanimes, le CES 2019 a été une belle réussite et en annonce beaucoup d'autres !

Ils concluent : « nous avons pu prendre la mesure du potentiel de My Keeper à l'international et confirmer notre ascension locale. Échanger avec des spécialistes de la Tech qui montrent beaucoup d'intérêt à nos innovations en nous encourageant à aller plus loin. Envisager la suite des opérations à une échelle globale, quand on est une startup locale, c'est se sentir comme une goutte d'eau dans un océan d'opportunités. »