

My Keeper déploie plus fortement son expertise smart security

En adaptant sa solution pensée pour les travailleurs isolés aux commerçants et aux mairies, la jeune pousse basée près de Grasse prouve l'agilité de sa technologie. Une réponse qui s'inscrit pleinement dans le contexte de crise sanitaire. Laquelle freine néanmoins les projets exports de la startup azurienne.

On connaît My Keeper pour sa solution Athena qui permet, en appuyant trois fois sur le bouton désactiver du smartphone, d'alerter, sans bruit et rapidement, les professionnels du secours.

Une solution déployée notamment auprès des collectivités et des écoles, mais qui a aussi séduit dans la restauration, en l'occurrence Le Fouquet's à Paris.

Mais l'épidémie a fait réfléchir l'équipe de la startup à la meilleure façon d'adapter les besoins d'alerte à la situation exceptionnelle que le Covid-19 a provoqué, le confinement isolant, de fait, les employés et salariés de toutes professions, rendant certains d'entre eux seuls, aussi, face à la clientèle.

"Le fait que nous ne puissions pas nous fréquenter, mais que certaines professions soient au front nous a fait cogiter à la meilleure façon d'apporter notre expertise", explique Nicolas Demarchez, le DG de la jeune entreprise familiale.

D'une solution à l'autre

C'est en l'occurrence la solution développée exprès pour les travailleurs isolés, baptisée Secur Esprit, qui semble alors la mieux adaptée à la situation engendrée par le confinement. Techniquement elle repose sur la connexion entre la balise Athena et les smartphones. Et c'est donc cette solution qui a été proposée rapidement aux collectivités déjà équipées de la solution Athena. "Les premiers retours ont été positifs", relève Nicolas Demarchez, qui a ciblé plus particulièrement certains profils, dont les policiers municipaux, les commerçants poursuivant leur activité, les employés de mairies. "Nous avons proposé à toutes les personnes d'être équipées gratuitement et de les former". Les communes servent notamment de relais pour faire connaître le principe à l'ensemble des commerçants en activité.

"10 % des mairies contactées ont déployé la solution dès la première semaine", ajoute Nicolas Demarchez.

Certaines balises Athena ont également été réaffectées dans les EPHAD pour l'usage des médecins et des infirmiers.

L'export made in USA, en pause

Présentes aux deux derniers CES Las Vegas, la startup avait comme projet, notamment, celui de se déployer à l'international. Des pas à l'export qui passaient entre autres, par le pays de l'Oncle Sam. "Le CES Las Vegas nous a per-

mis de voir ce qu'il se passait au niveau mondial et ce qui nous séparait d'un déploiement à ce niveau international", indiquait en novembre dernier le dirigeant azuréen à La Tribune, My Keeper ayant su identifier les relais de croissance qui se trouvaient sur les marchés exports, dont le Moyen-Orient n'était pas absent. Ce qui entendait alors un développement du logiciel dans d'autres langues - pas uniquement l'anglais - et des cartes SIM compatibles avec celles des pays visés.

Las, la crise provoquée par le Covid-19 met, pour l'heure, les plans de la jeune pousse à l'arrêt. Néanmoins, Nicolas Demarchez reste confiant, repoussant l'arrivée sur le marché nord-américain probablement pour l'année 2021.

Autre projet qui se trouve freiné, celui qui évoquait un probable rapprochement avec CrossCall, le spécialiste de la téléphonie outdoor, originaire d'Aix-en-Provence. Les deux sociétés avaient en effet convenu que la solution de l'une pouvait tout à fait s'intégrer au produit de l'autre. "Nous continuons à discuter", indique Nicolas Demarchez qui demeure, là encore, positif.

Pour My Keeper, clairement, la crise sanitaire aura permis de mettre en avant l'agilité de ses différentes solutions. Avec, comme beaucoup d'entreprises, la perspective de nouveaux déploiements.

Pour rappel la startup, qui est installée au sein de la pépinière d'entreprise Startéo, près de Grasse, emploie 9 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 1 M€.

par Laurence Bottero

