

My Keeper affirme ses ambitions nationales dans la sécurisation des écoles

Spécialisée dans les solutions d'alerte, l'entreprise installée près de Grasse, continue de dérouler sa feuille de route, laquelle vise à prendre le leadership sur le marché des établissements scolaires en France, tout en améliorant son empreinte carbone.



(Crédits : DR)

" Chez My Keeper, nous choisissons nos combats, et le nôtre, c'est de devenir leader en France sur le marché de la sécurisation des écoles ". Ainsi parle Nicolas Démarchez. Issu de l'Edhec Business School, il fonde en 2016 avec sa mère et son frère, la jeune entreprise My Keeper, spécialisée dans les solutions d'alerte dédiées aux établissements scolaires. Son produit phare : une petite balise connectée qui, une fois activée via un bouton SOS, déclenche une chaîne d'alerte, des enseignants jusqu'aux forces de l'ordre ou centres de supervision urbains. Un dispositif fonctionnel, portable, qui ne nécessite pas de travaux d'installation, vite repéré par les collectivités comme une réponse simple et abordable au Plan particulier de mise en sûreté (PPMS), protocole obligatoire dans chaque école de France pour prévenir et mettre en place les bons réflexes en cas de risques majeurs (incendie, Seveso...) ou d'intrusion.

500 communes équipées

Si la mairie du Bar-sur-Loup, petite commune de l'arrière-pays grassois de 3.000 habitants, a fait appel la première à la startup azurienne, d'autres ont rapidement suivi : Saint Vallier de Thiey, Chambéry, Lille, Saint Nazaire... Au total, plus de 500 communes en France sont désormais équipées, soit " 3% des écoles françaises ", revendique le dirigeant. C'est dire l'importante marge de progression - et de manoeuvre - de l'entreprise, dont le principal concurrent, à l'heure du tout numérique, reste le sifflet utilisé encore très largement par les établissements lors des exercices de mise en sécurisation. Ils seraient " 30.000 ", estime Nicolas Démarchez, qui entend bien les convertir. Et ainsi tenir l'objectif fixé, occuper le leadership sur ce segment de marché.

Réduire l'empreinte carbone

A cet égard, My Keeper peut compter sur une visibilité accrue que lui confèrent les diverses récompenses reçues dont la dernière, attribuée cet automne, lors des Trophées de la Sécurité. L'entreprise prévoit aussi d'étoffer ses effectifs, des développeurs et commerciaux essentiellement, passant ainsi de 23 à 30 personnes. L'idée étant de développer toujours plus le caractère innovant des solutions qu'un réseau de revendeurs-installateurs proposera. Il est en cours de constitution. Surtout, la jeune pousse souhaite dans les 24 prochains mois rapatrier la production, aujourd'hui en Asie, sur le sol hexagonal, ce qui suppose un " redéveloppement de nos IoT et logiciel " allant dans ce sens. "Nous mettons un point d'honneur à améliorer notre empreinte carbone. Ce que l'on fait aujourd'hui, planter des arbres et acheter des crédits carbone, n'est clairement pas satisfaisant. Nous souhaitons aller vers d'autres choses. La création d'un réseau de revendeurs implantés localement et le rapatriement de la production en font partie ".

Marché secondaire

Autre piste de développement, le marché des incivilités et travailleurs isolés, abordé par la startup il y a une paire d'années. Avec quelques succès notables. L'entreprise sécurise ainsi les commerçants du Cannet, une partie des employés de Groupama dont les smartphones sont équipés d'un bouton d'alerte ou encore les agents de 23 Caisses d'allocations familiales. Ce segment de marché représente aujourd'hui 10% de son chiffre d'affaires, l'objectif est de le porter à 25% dès cette année. My Keeper, qui devrait finir l'exercice en cours à 3,4 millions d'euros hors taxes de facturations, contre 2,4 millions d'euros en 2021, compte atteindre 4,9 millions d'euros pour 2023.