



PASCAL MÉTIVIER,  
PRÉSIDENT DE SECURKEYS

## « SecurClés reproduit les clés grâce au smartphone »

Pascal Métivier, président de la société SecurKeys qui propose notamment le service SecurClés, détaille son concept : faire appel directement aux fabricants d'origine des clés pour en recréer de nouvelles grâce aux photos envoyées depuis un smartphone et réalisées sur une borne dans votre point de vente.

### Le Losange : Comment est née l'idée de SecurClés ?

Pascal Métivier : Notre 1<sup>er</sup> service – SecurKeys, du nom de notre société – est un concept d'assurance grâce auquel nos clients peuvent laisser en dépôt dans un des 170 centres agréés par le ministère de l'Intérieur leurs doubles de clés et, pour 4,99 €/mois, peuvent se les faire livrer en une heure en cas de perte, oubli ou claquement de porte. Beaucoup de nos clients peinaient à faire des doubles de leurs clés, d'où l'idée d'inventer une technologie à partir des smartphones pour faire des doubles de clés et de badges.

### Comment fonctionne ce concept ?

Le client télécharge l'application SecurClés sur l'App Store ou Google Play, pose sa clé sur une feuille blanche puis suis pas-à-pas les demandes de photos à réaliser.

Automatiquement, l'application détecte la marque, le fabricant, le code de la clé et son niveau de sécurité. Ces données sont ensuite envoyées au fabricant d'origine qui produit un nouvel original de la clé (et non un double) depuis la fiche de production d'origine et l'envoi au client après acceptation et paiement d'un devis en ligne.

### Pourquoi SecurClés devrait-il intéresser les buralistes ?

L'histoire avec le réseau a commencé par hasard quand je me suis rendu chez un buraliste qui proposait la reproduction de clé. Notre différence est que le concept SecurClés permet de reproduire toutes les Clés et badges, même les plus sécurisés (15 000 types de clés existent en France), avec un investissement de départ très faible (149 € HT) et aucun abonnement ensuite, un minimum



d'encombrement (la borne, de comptoir ou sur pied ne mesure que 21 cm<sup>2</sup>) et une rentabilité atteinte dès la 36<sup>ème</sup> clé reproduite en moyenne.

### Quel sera le rôle du buraliste

Soit le client du buraliste opte pour le mode autonomie et réalise l'ensemble des démarches seul grâce à son smartphone et avec la borne présente dans le bureau de tabac. L'application détecte automatiquement le numéro de série de la borne ce qui permet d'associer la vente avec le numéro SIRET du buraliste qui perçoit 10% de commission sur le tarif final. Soit le client préfère le mode accompagné et dans ce cas, le buraliste réalise les démarches avec son smartphone, encaisse le devis et passe la commande avant de la recevoir 48h plus tard. Il perçoit là aussi 10% de commission sur un panier moyen de 42 €, sachant que le coût varie entre 9 et 350 € selon les clés demandées (29 à 49 € pour un badge, également commissionné à hauteur de 10%). Petit plus pour le buraliste : chaque client SecurClés se voit offrir un an d'abonnement au service SecurKeys. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR LUC CARDET