



Geosatis décroche un financement de Swisscom

> Technologie Le fabricant de bracelets électroniques pour prisonniers lève 1,6 million

Marie-Laure Chapatte

Un paquet d'argent dans la valise. De retour d'une semaine de mentorat outre-Atlantique dans le cadre du Swisscom Challenge, Geosatis ramène également une prise de participation de l'opérateur de téléphonie dans son capital. En s'appuyant également sur des investisseurs privés, la start-up du Noirmont (JU) réalise ainsi un premier tour de table de 1,6 million de francs.

Les parties sont convenues de ne pas dévoiler la part précise de Swisscom Ventures et des autres investisseurs (un banquier privé genevois, deux industriels jurassiens actifs dans l'horlogerie, un industriel bâlois actif dans la chimie et un Family Office zurichois). Swisscom puisera dans son fonds «early stage» pour soutenir le fabricant de bracelets électroniques mobiles destinés aux délinquants.

Aux Etats-Unis, ce sont 32 000 prisonniers qui vivent et sont surveillés avec un bracelet électronique. Chaque année, 15% sont renouvelés, estime José Demetrio. Pour le fondateur et directeur général de la société, «les Américains sont fous de technologies. Mon collègue, qui était sur place, a réussi à décrocher un projet pilote avec le Département de la probation de la Ville de San Francisco.» D'ailleurs, Geosatis s'imaginerait volontiers rejoindre l'incubateur de Swisscom dans la Silicon Valley.

L'opérateur de télécoms avait-il un intérêt direct à investir dans la start-up, puisque les bracelets sont munis de ses cartes SIM? «Nous utilisons également leur réseau informatique, leurs serveurs. Les intérêts sont multiples, mais surtout, c'est la perspective de développer de l'électronique embarquée autour d'un membre d'une personne qui les a séduits», poursuit le dirigeant.

Vers les montres?

Geosatis pourrait-elle se lancer dans la course aux montres connectées? «Nous avons de nombreux projets dans les tiroirs», coupe José Demetrio, sans vouloir en dévoiler davantage.

Cette levée de fonds initiale permettra d'accélérer la commercialisation des bracelets, qui ont déjà enregistré un contrat de 2,8 millions de francs avec l'Afrique du Sud cette année. «Mais ces nouveaux investisseurs nous apportent également de l'expérience et un incroyable réseau», se félicite le dirigeant. La société jurassienne discute actuellement avec quatre nouveaux pays (en Europe, en Amérique latine et en Asie).

Le lauréat du Prix Vigier, qui emploie douze collaborateurs, voit désormais ses ambitions internationales validées par des investisseurs externes. «Ce produit est fantastique et la concurrence limitée», conclut l'un d'eux, qui souhaite rester dans l'ombre.