

Informatique. MDK Solutions lance sa Kryptkey pour conquérir le marché du grand public de la clé USB chiffrée et sécurisée.

Cryptage de données : MDK détient la clé de toutes les solutions

Après les professionnels, MDK solutions vise désormais la conquête du grand public. En 2015, Laurent Brault s'est fait connaître en lançant, avec son entreprise MDK Solutions, un service de clé USB sécurisée permettant de sauvegarder des données dans un cloud (voir PAMB n° 7680). Fonctionnant par abonnement, le système s'adressait alors exclusivement au marché du BtoB. Avec un certain succès, notamment auprès des utilisateurs nomades à qui MDK apporte une sécurité et des capacités de stockage indispensables dans leur activité.

« Nous avons choisi de lancer un nouveau produit plus grand public cette fois. Il s'agit de Kryptkey, un autre modèle de clé USB de chiffrement automatique (ou de cryptage). En cas de perte ou de vol, personne ne peut lire le contenu de la clé hormis

son propriétaire qui peut la débloquer à l'aide de son mot de passe. Avec également la possibilité de créer un disque virtuel sécurisé visible uniquement quand la clé est connectée ». Egalement compatible pour tous les systèmes d'exploitation (Mac et Windows), la Kryptkey est donc contrairement à la solution professionnelle, vendue sans abonnement, comme une simple clé USB, sans logiciel à installer.

UN PRODUIT À FORT POTENTIEL

Pour Laurent Brault, ce nouveau produit devrait permettre à MDK Solutions de poursuivre sa croissance, reste maintenant à la faire référencer dans les commerces adéquats. Présente dans les enseignes spécialisées et auprès des sociétés qui vendent des solutions aux PME, la Kryptkey l'est également dans les e-boutiques. Mais

MDK Solutions doit viser encore un public plus large. « Notre principal axe de travail est désormais de faire notre entrée dans les enseignes spécialisées du monde de l'entreprise ainsi que dans les grandes surfaces généralistes avec des rayons IT. Nous approchons les enseignes en local d'abord mais c'est un marché qui n'est pas évident à approcher. C'est la raison pour laquelle nous visons d'abord les grandes surfaces disposant d'une autonomie de référencement ».

Vendue moins de 60 euros, soit dans la fourchette moyenne du marché, la Kryptkey doit toutefois se démarquer pour percer, car estime Laurent Brault, « il y a un vrai marché avec un gros potentiel et un besoin latent qui existe. Mais les gens n'ont pas encore intégré cette solution dans leur esprit. D'autant qu'il n'existe pas d'autre clé sécurisée et chiffrée



Laurent Brault, fondateur et dirigeant de MDK Solutions et Claire Potel, responsable de développement.

comme la nôtre sur le marché ». L'équipe de MDK qui s'est installée dans les locaux du #58 à Reims en juin 2016, réfléchit à de nouveaux packagings, notamment pour les

entreprises qui souhaitent en faire des cadeaux promotionnels sur-mesure pour leurs clients. « Nous poursuivons aussi régulièrement nos travaux de recherche pour

créer sans cesse de nouveaux produits et proposer une gamme complète à nos clients professionnels ».

BENJAMIN BUSSON

Le groupe Soufflet poursuit son développement en Inde

Acquisition de la malterie d'Alwar.

Situé à 150 km au Sud de Delhi, le site industriel qui intègre le Groupe Soufflet a été construit en 2012 et dispose d'une importante capacité de production de 18 000 tonnes par an. L'usine emploie 65 collaborateurs dont 20 pour le développement agronomique et 45 pour l'activité industrielle et commerciale. L'acquisition de cette malterie s'inscrit dans la continuité du travail de terrain mené depuis plusieurs années en Inde. Avec seulement 2 litres par habitant, la consommation actuelle de bière en Inde est encore faible. À titre d'exemple, en France on consomme 30 litres/habitant. En Chine, pays voisin de l'Inde, le chiffre s'élève même à 35 litres/habitant. Le marché indien offre donc de réelles opportunités de développement pour le groupe Soufflet (7500 collaborateurs). Dans son activité malt, l'entreprise dispose de 27 malteries en Europe, en Amérique latine et en Asie, pour une capacité annuelle de production de malt de 2 145 000 tonnes.

Vivescia Industries

L'action atteint une valeur de 32,29 € et enregistre une progression historique de 25 %.

Sur la base des comptes arrêtés au 30 juin 2016, le Conseil de surveillance de Vivescia Industries a arrêté la valeur de l'action à 32,29 €, soit une progression de 25 % sur la valeur de 25,90 € du 15 octobre 2015. L'objectif de 30 € à 2 ans que le Conseil de gérance s'était fixé et avait annoncé à ses actionnaires lors de son assemblée générale du 15 décembre 2015 est ainsi dépassé. Pascal Prot, Président du SICOM (Commandité de Vivescia Industries) : « Cet exercice est l'aboutissement concret de la stratégie que nous avons décidée et mise en œuvre. Aujourd'hui, l'heure du retour sur investissement a sonné. Ce n'est qu'un début car ces bons résultats sont le fruit d'une stratégie solide. Vivescia Industries a toutes les cartes en main pour devenir le spécialiste français des céréales. Demain, c'est bien à travers leur double statut d'adhérent et d'actionnaire que les agriculteurs pourront assurer la pérennité de leurs revenus ». L'entreprise compte 5 600 collaborateurs dans 24 pays. Son actionariat est composé de 17 coopératives agricoles, de partenaires financiers (bpifrance, Unigrains, Sofiprotéol) et de 5 000 investisseurs (dont 2 500 actionnaires individuels et 2 500 porteurs d'obligations).

En bref

La santé, c'est trop important pour être compliqué.

PRÉVENTION
SANTÉ
PRÉVOYANCE

96% DES ENTREPRISES ADHÉRENTES SONT PRÊTES À NOUS RECOMMANDER.

Découvrez nos solutions sur harmonie-mutuelle.fr/devis-entreprise

1^{re} mutuelle santé de France, au service des entreprises et des salariés.