

SAVOIR

Mercredi 29 juin 2005

SÉCURITÉ -

Wisekey va lever 100 millions de dollars pour quatre filiales

La jeune société genevoise affine sa structure afin de garantir la distribution de son nouveau service d'identification digitale.

Sylvie Gardel

En économie, structures claires et efficaces riment souvent avec expansion. La preuve par Wisekey. Les actionnaires de la société genevoise ont en effet adopté, à l'occasion de leur assemblée générale en fin de semaine dernière, le principe d'une structure en quatre filiales: Wisekey Suisse, Wisekey USA, Wisekey Royaume-Uni et Wisekey Corée du Sud. En outre, une entité spécialisée sera créée début 2006 en Inde afin d'assurer des fonctions transversales telles que des services de support ou encore des processus d'authentification. «Cette expansion de Wisekey au travers de filiales s'inscrit dans un positionnement du groupe visant à faire face, de manière proactive, à la concurrence et la compétition alors que les différents marchés et gouvernements sont en passe d'entériner et de généraliser l'utilisation d'identités digitales dans le secteur du e-government», précise Carlos Moreira, président, cofondateur et codirecteur du leader mondial de la sécurité électronique (lire également ci-dessous). L'établissement de cette nouvelle structure nécessitera quelque 100 millions de dollars. Elle sera placée sous la gouvernance de Wisekey SA, société faîtière du groupe domiciliée à Genève, qui détient la propriété intellectuelle, gère les relations avec les partenaires et arrête les orientations technologiques.

Des responsabilités bien spécifiques

Ces filiales auront pour tâches essentielles la gestion, l'organisation et la délivrance des projets selon une répartition géographique, afin de garantir la distribution, au niveau mondial, du nouveau service d'identification digitale lancé il y a quelques semaines à Genève par Wisekey, Microsoft et HP (lire «L'Agefi» du 30 mai).

Constituée initialement d'un noyau dur de 5 à 10 personnes, chaque filiale assumera en outre des responsabilités spécifiques supportant le développement stratégique de la

société genevoise. Wisekey USA, active depuis deux mois, disposera de son propre centre de calcul de haute sécurité ainsi que de sa propre racine cryptographique. Cette infrastructure servira à distribuer des identités digitales sur le marché nord-américain, en particulier, pour le projet DestiNY USA signé au début de l'année (lire «L'Agefi» du 20 avril 2005). La filiale britannique se concentrera, pour sa part, sur la mise en œuvre de technologies à des fins d'identification dans le secteur de la santé. Quant à l'unité coréenne, elle s'occupera de la sécurisation des échanges commerciaux internationaux et de l'épine dorsale virtuelle (backbone) qui reliera les World Trade Centers de la Corée du Sud, de Genève et de Washington (lire «L'Agefi» du 9 mai 2005). Finalement, l'entité suisse située au Techno Park de Zurich s'attachera au développement du marché suisse et des marchés émergents des pays de l'Est, alors que la branche basée à Genève concentrera son action sur la sécurité des relations intergouvernementales et des organisations internationales.

A la recherche d'investisseurs locaux

Le capital des différentes filiales sera ouvert à des investisseurs locaux, en priorité institutionnels, afin de «garantir une intégration optimale dans les marchés visés, sans toutefois diluer le capital de la holding». Ces partenariats se feront sous la forme de joint-ventures avec des entreprises «de renommée internationale dans le domaine de la sécurité informatique, et ce afin de parachever l'opération d'expansion de notre groupe». Un processus que le management souhaite mener à terme avant l'entrée en Bourse prévue pour 2007.

La raison d'être de Wisekey, c'est la création et le développement de certificats d'authentification basés sur la technologie PKI (public key infrastructure, certificats à clés numériques), autrement dit la signature numérique. De par leur nature complexe, ces certificats s'adressent à des marchés différents au travers de produits d'une gamme appelés CertifyID. La version standard à 3000 dollars l'unité sera distribuée par Microsoft, avec qui Wisekey a signé un premier accord cadre en juin 2004. Le modèle intermédiaire, «CertifyID Advanced», qui tourne sur la même plateforme technologique, autorise un niveau de sécurité plus élevé grâce à un contrôle plus strict. Vendu à 10.500 dollars pièce, ce produit s'adresse aux grandes structures (entreprises, organisations internationales, etc.). Finalement, le haut de gamme («CertifyID Qualified» à 150.000 dollars pièce) a été développé pour répondre à des demandes complexes nécessitant une personnalisation intégrale tels que les secteurs public et financier et les multinationales. «Nos solutions étant implémentées directement sur la plateforme Windows, leurs prix sont par conséquent inférieurs à ceux du marché», ajoute le CEO de Wisekey.

[s.gardel@agefi.com]

Angle

Le n° 1 de la sécurité électronique est entré dans sa phase industrielle

Propos recueillis par Sylvie Gardel

Wisekey est donc entrée dans une nouvelle phase de son processus d'expansion, avec comme point de mire son entrée en Bourse en 2007. Carlos Moreira, président,

cofondateur et codirecteur de la société, détaille cette stratégie.

Qu'est-ce qui sous-tend cette structure en filiales?

Carlos Moreira: Notre croissance, d'abord. Wisekey s'est certes affranchie de son statut de start-up. En tant que jeune société, nous devons maintenant asseoir notre développement et notre viabilité non seulement au travers de contrats et de partenariats, mais aussi d'une stratégie d'expansion claire et efficace.

Ensuite, cette organisation est nécessaire d'un point de vue légal. Chaque filiale nationale doit en effet détenir, afin d'être en conformité avec les différentes législations nationales, une racine cryptographique propre à l'instar de celle que nous avons créée il y a 5 ans et qui se trouve enfermée dans un bunker sous les Alpes suisses.

Comment transporte-t-on une racine à l'étranger?

Nous allons organiser une cérémonie pour la création d'extensions de l'algorithme constitutif de la racine mère en présence des gouvernements des pays concernés de sorte que les racines filles soient compatibles avec la législation de chacun. Nous transférerons ensuite physiquement et de manière hautement sécurisée ces extensions dans les bunkers de nos filiales respectives, où elles seront stockés dans des conditions sécuritaires similaires à celles dont nous disposons en Suisse. De la sorte, la consistance, la qualité et la neutralité de notre modèle sont préservées.

Cette ramification de la racine de Wisekey est unique dans le marché. Est-ce réellement indispensable?

Oui. Pour des questions de confiance. Depuis les événements du 11 septembre 2001, les Etats ont pris conscience de l'importance de détenir eux-mêmes l'origine de tous leurs processus identitaires. Personne ne veut être tributaire d'un autre Etat pour gérer son propre système de cartes d'identités nationales, par exemple.

Quand cette structure en filiales sera-t-elle opérationnelle?

Notre entité américaine est déjà constituée et hébergée dans le Ronald Reagan Center en face de la Maison-Blanche. Nous devons maintenant lever quelque 20 millions de dollars pour construire le bunker dans lequel sera stockée la racine américaine. Avec l'appui de l'UBS New York et du groupe Sanders Morris Harris, ces fonds devraient être réunis d'ici septembre. Notre filiale britannique a, quant à elle, signé une lettre d'intention avec un groupe important, ce qui devrait nous permettre de finaliser son financement d'ici la fin de l'année. La Corée du Sud est également bien engagée grâce à notre partenariat avec le groupe américain HDR. Le gouvernement ainsi que plusieurs fonds de pension sud-coréens ont manifesté leur intérêt d'investir dans cette structure. En Suisse, l'entité genevoise existe depuis l'an dernier et ouvrira très rapidement une structure alémanique.

Une fois cette phase accomplie, quelle sera la suivante?

Dès 2006, nous verrons l'effet multiplicateur de cette nouvelle structure, ce qui devrait nous permettre de doubler notre chiffre d'affaires. Nous avons mis 5 ans pour mettre

en place cette racine car nous n'étions encore qu'une start-up. Nous avons réussi grâce aux fonds levés et à notre engagement. Maintenant, tout est là et, avec l'appui de nos partenaires HP et Microsoft, nous sommes plus efficaces à chaque étape. En somme, nous mettons en place aujourd'hui les autoroutes pour encaisser demain les péages. Wisekey est entrée dans sa phase industrielle.

Votre IPO est toujours planifiée pour 2007...

La seule question à laquelle vous devez répondre quand vous voulez entrer en Bourse, c'est: quels revenus allez-vous générer dans un an, dans 5 ans? Nous sommes confiants car notre technologie internationale et ubiquiste est un service qui vaut cher. De plus, nous satisfaisons aux critères d'une importante masse de souscripteurs et d'applications multiples avec nos systèmes d'identification numériques. La preuve, nous sommes déjà dans la liste de la plupart des brokers... (sourires).